

ÉRTEKEZÉSEK EMLÉKEZÉSEK

ANDORKA RUDOLF

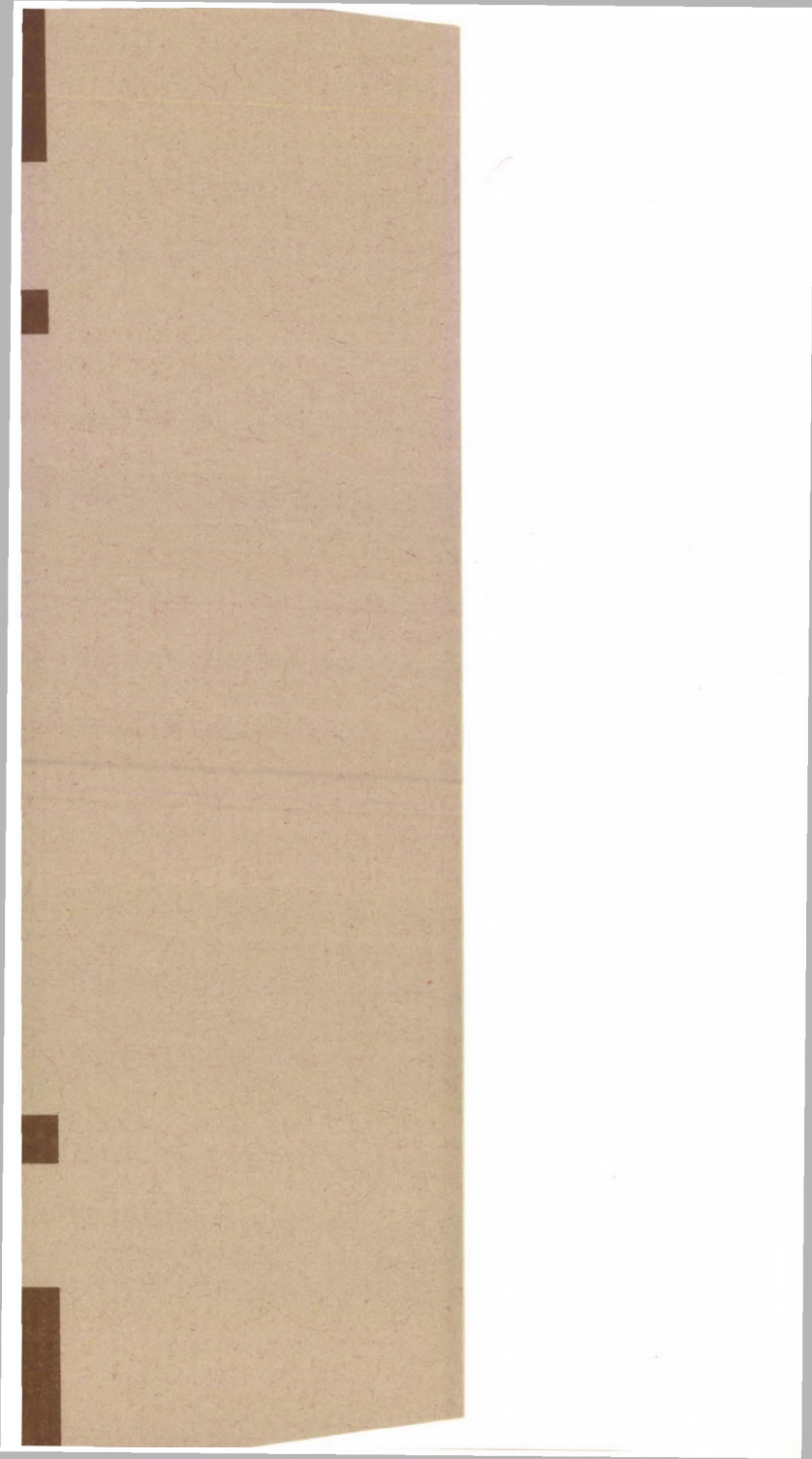
HOMO SOCIO-
OECONOMICUS

A közgazdaságtan
és a szociológia
társadalmi és emberképe



113

AKADÉMIAI KIADÓ, BUDAPEST



ÉRTEKEZÉSEK
EMLÉKEZÉSEK

ÉRTEKEZÉSEK EMLÉKEZÉSEK

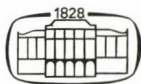
SZERKESZTI
TOLNAI MÁRTON

ANDORKA RUDOLF

HOMO SOCIO-
OECONOMICUS
A közgazdaságtan
és a szociológia
társadalmi és emberképe

AKADÉMIAI SZÉKFOGLALÓ

1991. MÁRCIUS 27.



AKADÉMIAI KIADÓ, BUDAPEST

Megjelent a Magyar Tudományos Akadémia
támogatásával

A kiadványsorozatban a Magyar Tudományos Akadémia
1982. évi CXLII. Közgyűlése időpontjától megválasztott rendes
és levelező tagok székfoglalói – önálló kötetben – látnak
napvilágot.

A sorozat indításáról az Akadémia főtítkárának 22/1/1982. számú
állásfoglalása rendelkezett.

ISBN 963 05 6923 X

Kiadja az Akadémiai Kiadó
1117 Budapest, Prielle Kornélia u. 19–35.

Első magyar nyelvű kiadás: 1995
© Andorka Rudolf, 1995

Minden jog fenntartva, beleértve a sokszorosítás,
a nyilvános előadás, a rádió- és televízióadás,
valamint a fordítás jogát, az egyes fejezeteket illetően is.

Printed in Hungary

Előadásomban a közgazdaságtan és a szociológia viszonyával foglalkozom. Ennek a viszonynak egyik tényezője a közgazdaságtan és a szociológia eltérő képe az emberről és a társadalomról. A közgazdaságtan abból indul ki, hogy az ember racionális megfontolások alapján olyan döntéseket hoz, amelyek önértékét a legjobban szolgálják. A gazdaság pedig úgy működik, hogy ha minden gazdálkodó az önértékét követi, akkor egy „láthatatlan kéz” az egyéni cselekedetekből a közjót legjobban szolgáló eredményt hozza létre. A szociológia abból indul ki, hogy az ember úgy igyekszik viselkedni, hogy megfeleljen a vele szemben támasztott társadalmi elvárásoknak, a társadalom meg azáltal képes működni, hogy tagjai ezeket az elvárásokat elsajátítják és ezeknek megfelelően – ezáltal a társadalom többi tagja számára kiszámíthatóan – viselkednek.

Leegyszerűsítve, de nagyon találóan jellemezte a kettő közötti különbséget DUESENBERY (1960): „a közgazdaságtan mindig arról szól, hogyan választanak az emberek; a szociológia pedig mindig arról szól, hogyan van az, hogy az embereknek nincs módjuk a választásra”.

Az eltérő emberkép és társadalomkép következtében a közgazdászok és a szociológusok számos elméleti és konkrét gazdaság- és társada-

lompolitikai kérdésben nem értenek egyet. Ez nemcsak világméreteken, hanem hazánkban is így volt, és így van ma is. SZELENYI IVÁN (1990, 257. p.) és MANCHIN RÓBERT 1986-ban írott tanulmányukban úgy látták, hogy a „társadalmi reformerek” és a „liberális gazdasági reformerek” egymástól elszigetelten, sőt néhánszor látszólag egymással ellentétben vizsgálják a reformok kívánatos irányait.

Fő következtetésük az volt, hogy létezik közös platform a társadalmi és a liberális gazdasági reform számára, a társadalmi és a gazdasági reform integrációja lehetséges, sőt az egész reformmozgalom számára szükséges. Most, öt év elmúltával teljesen megváltozott politikai helyzetben vagyunk, de ezt a következtetésüket változatlanul érvényesnek tartom.

Előadásomban a közgazdaságtan és a szociológia jobb együttműködésének lehetőségeit vizsgálom azáltal, hogy a közgazdaságtan és a szociológia ember- és társadalomképének integrációjára irányuló kísérleteket mutatok be.

A homo oeconomicus és a homo sociologicus

Az egyes társadalomtudományok a korszak társadalmi igényeitől és intellektuális fejlődésétől függően más-más történeti korszakokban váltak önálló tudományokká. A korszak problémái és törekvései rányomták bélyegüket ezekre a tudományokra.

A merkantilista és fiziokrata előfutárok után a klasszikus iskola megjelenésével, elsősorban Adam Smith munkásságával vált teljesen önálló és fejlett tudománnyá a közgazdaságtan. A történeti korszaknak, a 18. század második felének, amikor az iparosodás megindult, alapvető kérdése az volt, hogy a piac működését és ezáltal a gazdasági fejlődést korlátozó állami gazdasági beavatkozást visszaszorítsák. Ehhez adott tudományos alátámasztást a klasszikus közgazdaságtan azzal, hogy bizonyította: ha a szabadpiac törvényszerűségei érvényesülnek, akkor a gazdaság végül a mindenki számára legelőnyösebb helyzetet hozza létre.

A felvilágosodás kori társadalomfilozófusok és az utópista szocialisták munkássága, azt követően Marx Károly nagy közgazdaságtani-szociológiai-filozófiai szintézise után a szociológia a 19. század végén, Max Weber és Émile Durkheim műveivel vált önálló és világos profilú tudománnyá.

Ekkor – több mint száz évvel a közgazdaságtan nagykorúvá válása után – már nem a szabadpiaci gazdálkodás megteremtése látszott a központi problémának, hanem azoknak a társadalmi bajoknak a kezelése, amelyek a piacgazdaságból, a gyors iparosodásból és városiasodásból látszottak származni.

Durkheim egész munkássága tulajdonképpen arra a kérdésre keres választ: hogyan lehet a francia harmadik köztársaságban, amelynek feltétlen híve volt, a társadalmi rendet fenntar-

tani, amikor egyrészt a gyors gazdasági növekedésből származó társadalmi problémák miatti elégedetlenség a társadalom egy részében nagyon nyilvánvaló, másrészt a hagyományos – nagyrészt a vallás által megerősített – társadalmi normák és értékek szabályozó ereje meggyengült, anómiás állapot uralkodik.

Az állami beavatkozás visszaszorítására való törekvés talaján született meg a közgazdaságtan emberképe, a minden külső korlátozás nélkül szabadon döntő homo oeconomicus.

A társadalmi rend összeomlásától való félelem volt a háttere a szociológia emberképének, a homo sociologicusnak, aki elfogadja a társadalomban uralkodó normákat és értékeket, azokhoz próbál alkalmazkodni minden döntésénél és tevékenységében.

A homo oeconomicus definícióját természetesen sok alapvető közgazdaságtani tankönyvben megtalálhatjuk. Itt Varga István tömör definícióját szeretném idézni abból a jegyzetből (VARGA, HALABUK, 1948), amelyből középiskolás koromban a közgazdaságtannal először ismerkedtem: „A homo oeconomicus fogalma azt jelenti, hogy az ember mindig ésszerűen, a gazdasági elvnek (lex minimi) megfelelően gazdálkodik”.

Részletesebben kifejtve a homo oeconomicus mindenféle tevékenységében a haszna maximalizálására törekszik, más szóval minden egyes döntése, lépése, cselekvése előtt racionálisan mérlegel; a termelési döntéseknél összehasonlítja a ráfordításokat és az eredményt, és úgy dönt,

hogy adott ráfordítással maximális eredményt vagy adott eredményt minimális ráfordítással érjen el; a fogyasztásra vonatkozó döntéseknél összehasonlítja a költségeket és a hasznokat, és úgy dönt, hogy adott költséggel maximális hasznot érjen el vagy adott hasznot minimális költséggel érjen el. Közgazdászok némely esetben kiterjesztik a homo oeconomicus hipotézisét a gazdálkodás körén kívül eső tevékenységekre, döntésekre, például a „házassági piacra”, a gyermekvállalásra, a politikai cselekvésre, mondván, hogy az ember ezeknél is a hasznokat és a költségeket mérlegelve dönt.

Hétköznapi nyelven kifejezve és nagyon leegyszerűsítve a homo oeconomicus teljesen individualista, úgy is mondhatnánk, szélsőségesen önző ember, senki másra nincs tekintettel, semmilyen közösséghez, még családjához sem kötődik.

Minden bizonnyal legtöbbször úgy vélnénk, hogy igen kevésbé lenne vonzó egy olyan társadalomban élni, ahol mindenki homo oeconomicusként viselkedik. Valamennyien tudjuk azonban, hogy embertársainkat az önzés mellett más motívumok is vezetik, mint a szeretet vagy – tudományosabb kifejezéssel – az altruizmus, továbbá a filozófiai, vallási, erkölcsi, politikai eszmék melletti elkötelezettség.

A homo oeconomicus azonban, mint már Heller Farkas egyértelműen rámutatott, egy módszertani segédeszköz, amelynek jelentőségét elsősorban az adja, hogy „megnyitja a közgaz-

dasági kutatás számára a tudományos vizsgálat egyik fő útját, a deductiót” (HELLER, 1921, 28. p.).

A homo sociologicus fogalma kevésbé közkeletű, nem találjuk meg minden szociológiai kézikönyvben és enciklopédiában. Az alapjául szolgáló hipotézis azonban legalább Durkheim óta teljesen általános a szociológiában: az ember cselekvésében a társadalmi normákhoz alkalmazkodik.

A normák háttérében értékek állnak, ezek adják a normák erejét. Az ember gyermekkorában a szocializáció folyamatában sajátítja el a normákat és értékeket, „internalizálja” vagyis teszi magáévá, mintegy személyisége részévé azokat. A normák és értékek az adott társadalom kultúrájának részei. Az egyén, a személyiség így mintegy a kultúra terméke (LINTON, 1947).

Ha a normák szabályozó ereje meggyengül, akkor bekövetkezik a társadalmi anómia állapota. Ez egyebek között az anómiás öngyilkosságok számának megnövekedésében mutatkozik meg (DURKHEIM, 1897). A gyors társadalmi változások és a társadalmi válságok idején különösképpen fenyeget az anómia. Ezért a modern társadalomban különösképpen fontos a közös tudaton, a viselkedési szabályok önkéntes elfogadásán alapuló organikus szolidaritás (DURKHEIM, 1893).

A homo sociologicus fogalom legrészletesebb kifejtését Dahrendorf egyik korai munkájában olvastam. Összekapcsolja azt az amerikai szocio-

lóriában és szociálpszichológiában széleskörűen használt szerepfogalommal.

Az a gondolat, hogy a világ vagy a társadalmi élet valójában nagy színházhoz hasonló, amelyben szerepeket játszunk el, a világirodalomban igen régóta megtalálható. „Ahogy teszik” című darabjában Shakespeare fogalmazta meg a lényegét:

„Színház az egész világ,
És színész benne minden férfi és nő:
Fellép s lelép: s mindenkit sok szerep vár
Életében...”

A szociológia nyelvén megfogalmazva: a társadalom úgy van megszervezve, hogy benne különböző mezők vannak és a mezőkön belül különféle pozíciók, az egyének pozíciókat foglalnak el. „Minden pozícióra vonatkozóan, amelyet egy ember betölthet – legyen az nemi vagy életkori, családi, foglalkozási, nemzeti, vagy osztály-, vagy bármely másfajta pozíció – a »társadalom« különböző attribútumokat és viselkedésmódokat ismer. Az ilyen pozíciók betöltői szembe találják magukat ezekkel az attribútumokkal és viselkedésmódokkal, és állást kell hogy foglaljanak ezekkel kapcsolatban. Ha elfogadja és igenli a vele szemben támasztott követelményeket, akkor az egyes ember feladja ugyan érintetlen individualitását, elnyeri viszont a társadalom jóakarátát; ha az egyén fellázad a társadalom követelményeivel szemben, akkor

meg tudja őrizni absztrakt és gyámoltalan függetlenségét, de a társadalom haragját és fájdalom-szankcióit kell elviselnie”. (DAHRENDORF, 1958, 21. p.)

Ha a homo sociologicus pozitívumait akarjuk kiemelni, akkor azt mondhatjuk, hogy teljes mértékben közösségi lény, nem egyéni érdekeit akarja érvényesíteni, sem a saját hasznát keresni, hanem minden erejével arra törekszik, hogy a társadalmi elvárásokat teljesítse, embertársai elismerését elnyerje.

Ha azonban a negatívumokat akarjuk hangsúlyozni, akkor azt is mondhatjuk, hogy a homo sociologicus a lehető legnagyobb konformista.

Egy olyan társadalom, amely csupa tökéletes homo sociologicusból állna, vészesen hasonlítana Huxley „szép új világához” és Orwell „1984”-ének társadalmához, azokban ugyanis valóban mindenkinek minden cselekedete tökéletesen kiszámítható. Az ilyen társadalom szélsőségesen elnyomja az egyént, ezenkívül teljesen fejlődésképtelen, mert ha mindenki mindig a társadalmi normákat követi, akkor aligha kerülhet sor újításokra, amelyek a társadalom fejlődését előreviszik. Tudjuk azonban, hogy minden konkrét társadalom nem „vegytiszta” homo sociologicusokból, konformistákból áll, szerencsére mindig vannak „nehéz emberek”, akik hajlandók a normáktól eltérni, újítani és ezáltal előreviszik a társadalmi fejlődést.

Nyilvánvalóan tehát, hogy a homo sociologicus – ugyanúgy, mint a homo oeconomicus

– módszertani segédeszköz vagy weberi értelemben vett ideáltípus. A szociológiára jellemző induktív jellegű, az empiriából kiinduló vizsgálati módszerben jól lehet használni, mert az ilyen survey vizsgálatokban arra a kérdésre kereshetünk választ, hogy a meghatározott társadalmi pozíciókat elfoglaló személyek – például az anyák, a szakmunkások, a protestánsok – többségükben hogyan viselkednek bizonyos helyzetekben, milyen attitűdjeik, véleményeik vannak bizonyos kérdésekről.

Bármennyire világos, hogy mind a homo oeconomicus, mind a homo sociologicus csupán módszertani segédeszköz, és hogy a társadalomban élő valóságos ember az általuk feltételezettéknél sokkal bonyolultabb, az eltérő emberkép és a belőlük következő eltérő társadalomkép mégis akadályozza a közgazdaságtan és a szociológia együttműködését. Ezért mindkét tudomány számára érdekesek és előnyösek azok a kísérletek, amelyek a két ember- és társadalomkép integrálása alapján összetettebb ember- és társadalomképet próbáltak régebben és próbálnak különösképpen ma kialakítani. (Hozzá kell persze tennem, hogy teljesen indokolt más tudományok emberképét – mondjuk a „homo psychologicust” – is beépíteni egy ilyen összetett emberképbe.)

*A közgazdaságtan és a szociológia
ember- és társadalomképének problémái
saját kutatásaimban*

Miért választottam ezeket az új irányzatokat székfoglaló előadásom témájául? Nemcsak azért, mert a nemzetközi szakirodalom fontos új irányzatairól van szó. Nem is csak azért, mert egy közgazdaságtudományi egyetemen működő szociológus számára természetesen elsőrendű probléma a két tudomány egymáshoz való viszonya, együttműködése. Még csak nem is azért, mert tudományos pályára lépésem előtt és annak elején az volt az ambícióm, hogy közgazdász kutató legyek, első munkáimat a közgazdaságtan, sőt a matematikai közgazdaságtan témakörében írtam (ANDORKA, DÁNYI, MARTOS, 1967, ANDORKA, 1970), innen kanyarodtam el, vagy vitt el a véletlen a demográfiai kutatások területére, ahonnan fokozatosan a szociológia tudományába átnöttem.

Ennél is nagyobb szerepet játszott a témaválasztásban az, hogy tudományos pályafutásom alatt újra és újra szembetalálkoztam azzal az alapvető kérdéssel, hogy végül is mi magyarázza meg az emberek viselkedését, milyen motívumok mozgatják a cselekedeteiket. Csupán néhány ilyen példát említek korábbi kutatásaimból:

Kutattam a mai magyarországi alacsony gyermekszám okait (ANDORKA, 1967, 1987). A demográfiában – amely sajátos határhelyzetben

van a közgazdaságtan és a szociológia közt, amit már az is mutat, hogy vannak demográfusok, akik gazdaságdemográfusként definiálják magukat, mások viszont társadalomdemográfusként – két nagy elméleti irányzat van a gyermekszám magyarázatában: a gyermekszám közgazdaságtani elmélete (BECKER, 1960), amely szerint a házaspár ugyanolyan megfontolások alapján dönt a gyermekvállalásról, mint mondjuk a gépkocsivásárlásról, és a termékenység szociológiai elmélete (FREEDMAN, 1961–62, BLAKE, 1968, HAWTHORN, 1970), amely szerint a társadalom tagjai – mint minden hasonló fontos közösségi probléma esetében – a gyermekszám kérdésében is kialakítanak egy normát arról, hogy hány gyermek kívánatos a családokban, ezeknek a normáknak követését hallgatólagos vagy kimondott jutalmakkal ismerik el, a tőlük való eltérést akár a nagyobb, akár a kisebb gyermekszám irányában hasonlóképpen (például megvetéssel, kigúnyolással) büntetik. A kérdésnek nemcsak akadémikus érdekessége van, hanem nagyon konkrét társadalompolitikai fontossága is: ha a közgazdaságtani elmélet az igaz, akkor a családi pótlék emelésével befolyásolni lehet a gyermekszámot, ha viszont a szociológiai elmélet felel meg a valóságnak, akkor a társadalmi tudatra kellene hatni.

Mivel állami politikai eszközökkel nagyon nehéz a társadalmi tudatot befolyásolni, a termékenység szociológiai elméletének elfogadása egy bizonyos mértékben azt is jelenti, hogy lemon-

danak arról, hogy népesedéspolitikával vagy családpolitikával próbálják a fejlett országok majdnem mindegyikében az egyszerű reprodukció szintje alá süllyedt gyermekszámot az utóbbi szintre emelni, tehát többé-kevésbé elfogadják a népességszám hosszú távú csökkenését, illetve a fogyásnak nagytömegű bevándorlással való kiegészítését.

A mai magyar születésszám regionális különbségeinek vizsgálata vezetett arra a gondolatra, hogy ezeknek történeti gyökereit kutassam, így jutottam el az ormánsági és sárközi „egyke-rendszer” vizsgálatához (ANDORKA, 1981). Az egykekérdés korábbi irodalmát olvasva szembe kerültem a régi heves vitakérdéssel: erkölcsi vagy gazdasági okai voltak-e az egykének, a kálvinizmussal vagy a nagybirtokrendszer okozta földhiány okozta-e a 19. században a születéskorlátozás elterjedését.

Az alkoholizmusra vonatkozó kutatások során felmerült az a kérdés, hogy a szeszes italok ára befolyásolja-e a szeszesital-fogyasztást és ezen keresztül az alkoholizmust (ANDORKA, 1986). A skandináv országok alkoholpolitikája közismerten azon a feltevésen alapul, hogy a szeszes italok magas ára visszafogja a mértéktelen ivók fogyasztását. Ezzel szemben hazánkban és külföldön egyaránt sokan képviselik azt az álláspontot, hogy a szeszes italok áremelése egyáltalán nem befolyásolja az alkoholisták fogyasztását, ezért semmi értelme sincsen. Más szóval a vita azon folyik, hogy a mértéktelen ivásra hajlamos

emberről feltételezhető-e, hogy homo oeconomicusként viselkedik.

A mobilitásvizsgálatok (ANDORKA, 1982) témaköréhez szorosan kapcsolódik a foglalkozások presztízsének a fogalma.

A mobilitáskutatás abból a hipotézisből indul ki, hogy az emberek igyekeznek magasabb presztízsű foglalkozásba jutni vagy gyermekeiknek ilyen foglalkozásba jutását elősegíteni.

Kérdés azonban, hogy mitől függ a különböző foglalkozások presztízse. Az eredeti presztízsfogalom azt sugallja, hogy a presztízsz a foglalkozásnak a megbecsültségét, tiszteletre méltó voltát, társadalmi értékét, hasznosságát fejezi ki. Van azonban egy olyan ellenvélemény, hogy a foglalkozások presztízspontszáma, ezeknek a pontszámoknak a rangsora valójában azt mutatja, hogy a megkérdezettek véleménye szerint az egyes foglalkozásokkal mekkora jövedelemhez és egyéb anyagi előnyökhöz lehet jutni.

A magyarországi presztízsvizsgálatok (HARCSA, KULCSÁR, 1986, KULCSÁR, KISDI, 1990) során a foglalkozás általános presztízsen a megkérdezettek arról is véleményt mondtak, hogy a különböző foglalkozásokkal mekkora jövedelmet lehet elérni, mekkora hatalommal, befolyással járnak azok, és mennyire hasznosak a társadalom számára. A foglalkozások általános presztízse meglehetősen magas értékű (és 1983-tól 1988-ig növekvő) korrelációt mutat a megkérdezettek szerint a kérdéses foglalkozás révén elérhető jövedelemmel, de még magasabb a korre-

láció a foglalkozáshoz szükséges tudással és a vele járó hatalommal, sőt 1983-ban magasabb volt a presztízis és a foglalkozás hasznossága közötti korreláció is (de 1988-ra már alacsonyabbá vált, mint a presztízis és a pénz közötti korreláció). Ha a magyar társadalom homo oeconomicusokból állna, akkor a jövedelemmel való korrelációnak kellene a legmagasabbnak lennie, vagyis elsősorban a kereseti lehetőségek kellene hogy motiválják a mobilitást, a foglalkozásválasztást. A tudás és még inkább a hasznosság magas korrelációja alapján inkább a homo sociologicusokra lehetne következtetni, akik a gazdasági szempontoktól némileg függetlenül értékelik többre vagy kevesebbre a foglalkozásokat.

Az 1972. évi általános mezőgazdasági összeírás és a hozzá kapcsolódó háztáji időmérleg-vizsgálat, később az országos időmérleg-vizsgálatok alapján is arra az először nagyon meglepő következtetésre jutottunk, hogy Magyarországon a falusi lakosság túlnyomó többsége főmunkaideje után mezőgazdasági kistermeléssel foglalkozik, erre igen sok időt fordít annak ellenére, hogy az ebből származó óránkénti jövedelme aránylag alacsony (ANDORKA, 1979, ANDORKA, FALUSSY, HARCSA, 1982). Kezdtől fogva foglalkoztatott az a kérdés, hogy ezek a falusi családok azért gazdálkodnak, mert a hagyományos paraszti kultúra ezt írja elő ezeknek az „utóparasztoknak”, vagy mert a kistermelés gazdaságilag mégis kifizetődő számukra. Utóbb

ismertem meg és gondoltam alkalmazhatónak CHAJANOV (1925) híres hipotézisét a hagyományos orosz paraszti gazdálkodásról: a paraszti háztartások nem kalkulálják költségként a saját munkaidő-ráfordításukat, és ezért mindaddig hajlandók munkaidejüket növelni, amíg attól bármilyen csekély jövedelmet remélhetnek. Megint csak nagyon kézzelfogható következményei vannak annak, hogy a magyar falusi lakosság a fentiek szerint homo sociologicusként vagy homo oeconomicusként viselkedik-e.

Az 1970-es években azt a következtetést vonhattuk le: ha homo sociologicus és csak a hagyományos paraszti kultúra következtében dolgozik olyan sokat, akkor nem sok kilátás van a kistermelés fennmaradására, mert ez a kultúra a fiatalabb nemzedékekből fokozatosan ki fog veszni; ha azonban mégis gazdasági motívumok miatt gazdálkodik, vagyis homo oeconomicusként viselkedik, akkor a kistermelés feltételeinek javításával elő lehet segíteni, hogy az ország gazdasága szempontjából döntő fontosságú kistermelés fennmaradjon a fiatal nemzedékeknél is. Ma a kérdés úgy merül fel, hogy mennyire remélhető – SZELÉNYI IVÁN (1988, 1990) nyomán –, hogy ebből a háztáji kistermelésből kifejlődik egy valódi kisvállalkozó osztály és kispolgárság, amely homo sociologicusként ragadja meg az új gazdasági lehetőségeket.

Végül a magyar társadalom szerkezetéről és annak jelenlegi átalakulásáról folytatott kutatásaimban nagyon aktuálisan merül fel a szociológiai

elmélet régi kérdése, hogy melyik a társadalmi szerkezet legfontosabb dimenziója. Marx társadalmiszerkezet-felfogása szerint a termelőeszközkhöz való viszony, tehát a gazdasági dimenzióban elfoglalt hely határozza meg az egyén és a család helyzetét a társadalomban.

Ez logikusan következik a homo oeconomicus hipotéziséből. Ezzel szemben az amerikai szociológiában van egy olyan irányzat, amely szerint nem a pénz, hanem az elismertség, a megbecsülés jelöli ki az egyén és a család helyét a társadalomban. WARNER (1941) és iskolája azt találta, hogy a vizsgált amerikai társadalomban azok voltak a hierarchia csúcsán, akiknek ősei a Mayflowerrel jöttek Angliából. A funkcionalista iskola (PARSONS, 1940; DAVIS, MOORE, 1945) már nem helyi közösségek vizsgálata, hanem elméleti megfontolások alapján állították, hogy minden társadalomnak van egy felfogása arról, hogy melyik foglalkozások a fontosak számára és melyek kevésbé fontosak, ettől függ a foglalkozások hierarchiája. A foglalkozásokkal elérhető jövedelem csupán jutalom azoknak, akik a foglalkozást betöltik, illetve ösztönző arra, hogy a társadalom tagjai vállalkozzanak a fontosnak tartott foglalkozások betöltésére. Max Weber és az őt követő weberiánus szociológusok szerint több fontos dimenzió létezik egymás mellett, mint Weber és követői szokták feltételezni. Weber számos erre vonatkozó fejtegetése közül leginkább arra szoktak hivatkozni, ahol a gazdasági dimenzió mellett a hatalmi és a meg-

becsültségi (és ezzel összefüggő életmód) dimenziót különböztette meg (WEBER, 1967). A weberi három dimenziót mintegy modernizálva RUNCIMAN (1989) szerint minden társadalomban 1. a termelőeszközök, 2. a hatalmi eszközök, 3. a meggyőzési eszközök (kultúra) tekintetében különbözik a társadalom tagjainak helyzete.

A mai magyar társadalomra vonatkoztatva ezt az elméletet azt kérdezhetjük: ki van a társadalom csúcsán, akinek sok pénze van, vagy akinek hatalma van, vagy aki el tudja fogadtatni a nézeteit a társadalom többi tagjaival, és ki van a társadalom legalján, aki szegény, vagy aki leginkább ki van szolgáltatva a hatalommal rendelkezőknek, vagy aki nem tudja nézeteit és érdekeit úgy megfogalmazni, hogy másokat meggyőzzön az igazáról. Továbbá: mennyire erősen kapcsolódik össze az e három pozícióban elfoglalt pozíció?

A társadalmi szerkezet alapvető dimenzióinak kérdését jártuk körül, amikor az 1960-as és 1970-es években az egy főre jutó jövedelem átlaga alapján raktuk hierarchikus sorrendbe a magyar társadalom rétegeit, majd az 1980-as években emellett más dimenziókat is figyelembe vettünk, először az anyagi életkörülmények területén (lakásviszonyok, tartós fogyasztási eszközök birtoklása), majd a műveltség (KOLOSI, 1984), az életmód és az életstílus (UTASI, 1984) és a hatalom (KOLOSI, 1984) területén, végül próbáltuk megállapítani, hogy az e dimenziókban elfoglalt helyek között mennyire szoros a

korreláció. Végül a gazdasági és a műveltségi (illetve az azzal feltehetően szorosan összefüggő „meggyőzési képességi”) dimenzió kettőségére utal Kolosi Tamás javaslata a gazdasági tőkével rendelkező „Besitzbürgertum” és a kulturális tőkével rendelkező „Bildungsbürgertum” megkülönböztetésére a mai magyar társadalomban.

Azzal a mikroszintű kérdéssel, hogy mi határozza meg az egyes emberek viselkedését és társadalmi helyzetét, a fenti példák szerint kutatói pályafutásom alatt ismételten egészen konkrétan szembetalálkoztam. Az ehhez kapcsolódó makroszintű kérdés, hogy tudniillik hogyan működik a társadalom és azon belül a gazdaság, viszont azt hiszem, minden magyar társadalomtudós, sőt majdnem minden állampolgár gondolkodásában jelen volt. Egyre inkább fel kellett ismernünk, hogy a gazdasági folyamatok központi tervezésén és az egypártrendszerű politikán alapuló magyarországi gazdasági-társadalmi-politikai mechanizmus nem jól működik. Például én magam a társadalmi indikátorok hosszú idősorainak elemzése alapján jutottam számszerűsíthető bizonyítékokhoz arra vonatkozóan, hogy ez a rendszer mennyire rosszul működik. Amikor Magyarország és Finnország társadalmi jelzőszámainak hosszú idősorait hasonlítottam össze (ANDORKA, 1990), egészen világossá vált, hogy a századforduló körül a hasonlóan Európa perifériáján elhelyezkedő és ennek megfelelően elmaradott két ország közül Finnország fejlődési „teljesítménye” mennyivel

kedvezőbb volt. Éspedig minél inkább haladtam a gazdasági fejlettség mutatóitól (amelyek szintén Finnország gyorsabb fejlődését mutatják) a társadalmi viszonyok „keményebb” mutatóin, például a jövedelemegyenlőtlenség indikátorain keresztül az „életminőség” lágyabb indikátorai, például az öngyilkosság, az alkoholizmus és a mentális egészség indikátorai felé, annál jobban elmaradt Magyarország „teljesítménye” Finnországé mögött. Bár sohasem vettem részt semmilyen „reformbizottsági” munkában, minden kutatásom háttérében ott állt az a kérdés, hogy milyenek egy „jobban működő” társadalom jellemzői, mekkora a szerepe abban a piaci mechanizmusoknak, és milyen más mechanizmusok megléte szükséges ahhoz, hogy a magyar társadalom és gazdaság „eredményesebb” legyen, mondjuk megközelítse a finn társadalom és gazdaság „teljesítményét”.

Talán az összes felsorolt kutatási példákból, de leginkább Max Weber és Runciman elméleteinek fenti bemutatásából is kitűnik már, amit most expliciten is megfogalmazok: egész kutatói pályafutásom alatt az a sejtés élt bennem, hogy az ember részben sociologicus, és részben oeconomicus, ebből következően a magyar társadalom jó működéséhez szükséges a piaci mechanizmus, de emellett szükség van bizonyos társadalmi egyetértésre az alapvető erkölcsi normákra és értékekre vonatkozóan, tehát az emberi viselkedés és a társadalom megértéséhez mind a szociológia, mind a közgazdaságtan

módszereit és felismeréseit célszerű felhasználni. A sejtés azonban természetesen nem elmélet. Ezért keltette fel különösképpen az érdeklődésemet minden olyan új irányzat, amely egyrészt az emberi cselekvés magyarázatában a homo socio-oeconomicus hipotézisét próbálja bevezetni, másrészt a társadalom működésének vizsgálatában figyelembe veszi, hogy abban szerepet játszik a piaci mechanizmus, de mellette – annak hátterében – mindig ott áll egy norma- és értékrendszer, amelyet a társadalom többsége elfogad, és amely ezért kiszámíthatóvá teszi a társadalom tagjainak a viselkedését.

Mielőtt azonban ezeket a mai elméleti irányzatokat tárgyalnám, érdemes a közgazdaságtan és a szociológia közötti viszony elméletlettörténetét áttekinteni, hogy lássuk: milyen elméletlettörténeti háttéren fejlődtek ki ezek a mai irányzatok.

Elmélettörténeti áttekintés

Adam Smith-t többnyire mint „A nemzetek jóléte” szerzőjét, a szabadversenyos piacgazdaság előnyeinek hirdetőjét, általában mint közgazdászt, a klasszikus közgazdaságtan megteremtőjét ismerik. Sokan megfeledkeznek arról, hogy egyben morálfilozófus is volt, „Az erkölcsi érzelmek elmélete”-nek szerzője.

„A nemzetek jóléte”-ben azt fejti ki, hogy a szabad piacgazdaság körülményei között a gazdaság akkor működik a legjobban, ha mindenki

önérdekét követi. „Az erkölcsi érzelmek elmélete”-ben azonban 17 évvel korábban azt is kifejtette, hogy a társadalom és a gazdaság jó működéséhez szükséges, hogy bizonyos erkölcsi elvek érvényesüljenek. Ezek az erkölcsi elvek a felvilágosodás kori filozófia nagy értékeinek – a szabadságnak, egyenlőségnek, a testvériségnek és igazságosságnak – megvalósulását hivatottak elősegíteni (KRÜSSELBERG, 1990).

Különösképpen az igazságosság érvényesítésének fontosságát emeli ki. „Társulás nem állhat fenn, csak ha az igazságosság törvényeit tűrhetően tiszteletben tartják, ... semmiféle társadalmi érintkezés sem mehet végbe emberek között, kik általában nem tartóztatják meg attól magukat, hogy egymásba kárt ne tegyenek... Az igazságtalanság természetes módon hajlik a társadalom szétrombolására” (SMITH, 1977, 497–498. p.). Emellett – bár kisebb hangsúllyal – rámutat arra, hogy „az emberi társadalom minden tagja szükségét látja egymás támogatásának... Amikor szeretet, hála, barátság és tisztelet kölcsönösen biztosítják a szükséges támogatást, a társadalom virágzik és boldogságban él... De... még ha a társadalom különböző tagjai között nem is lenne kölcsönös szeretet és vonzalom, a társadalom, noha kevésbé lesz boldog és kellemes, nem fog szükségképpen felbomlani” (uo. 494. p.). Adam Smith tehát világosan látta, hogy a homo oeconomicus akkor képes sikeresen gazdálkodni, ha az erkölcsi normákat tiszteletben tartó homo sociologicusok biztosítják számára a társadalmi

hátteret, az intézményes kereteket (KRÜSSEL-BERG, 1984).

Míg Adam Smith láthatóan tisztában volt egyrészt a gazdasági motívumok, másrészt az erkölcsi normák szerepével az emberek cselekedeteinek meghatározásában és a társadalom működésében, egy másik nagy klasszikus közgazdász, Thomas Malthus egészen sajátos vakságot mutatott a probléma iránt.

A népesedés törvényéről írott munkájának 1798. évi első kiadásában mintha csak a homo oeconomicusról venne tudomást.

Megváltoztathatatlan törvényszerűségnek mondja, hogy az emberek az életszínvonal legkisebb emelkedésére a szaporodás meggyorsulásával reagálnak, mivel a termelésnövekedéssel együttjáró munkaerőszükséglet-növekedés erősen ösztönzi őket a házasságkötésre. Ennek eredményeképpen előbb-utóbb elkerülhetetlenül működésbe lépnek a népességnövekedés „pozitív” fékei: az éhínség, a járványok, a háború. Az 1826. évi hatodik kiadásig Malthus alapfelfogása az emberről teljesen megváltozott, mert feltételezi, hogy mindez a katasztrófa elkerülhető, ha érvényesül a preventív fék, vagyis elterjed az „erkölcsös önmegtartóztatás”, amelyen „a házasságtól való óvatos tartózkodását értem, szigorúan erkölcsös magatartással az önmegtartóztatás egész időszaka alatt” (MALTHUS, 1982, 75. p.). Tehát feltételezi, hogy érvényre juthat a „vegytisztá” homo sociologicus, aki a legszigorúbb erkölcsi elveket követi.

Különleges egyoldalúságot találhatunk Auguste Comte gondolkodásában is, aki a „szociológia” elnevezést megalkotta és aki a szociológiának a közgazdaságtan elleni lázadását elindította. Láthatóan teljesen elvetette a racionális gondolkodó homo oeconomicus hipotézisét, mondván, hogy az embert az ösztönei vezérlik, az ösztönök ugyanis érzelmeket szülnek, ezek az érzelmek a cselekvés fő mozgatói, az értelem csupán kontrollálhatja az érzelmek irányította cselekvést. Ilyen ösztönök Comte szerint: a szexuális, az anyagi, a katonai és az úgynevezett iparkodási („industriel”) ösztön. Az utóbbi indítja az embert a gazdálkodásra. Eszerint az ember nem azért és úgy gazdálkodik, hogy minél nagyobb haszonhoz jusson, hanem azért, mert egy mélyen fekvő irracionális ösztön erre sarkallja. Ennek alapján a közgazdaságtan elleni lázadásában odáig ment, hogy kétségbe vonta a közgazdaságtannak mint önálló tudománynak a létjogosultságát, a gazdasági tevékenységek vizsgálatát egy átfogó társadalomtudomány, a szociológia keretében képzelte el megvalósítani. (COMTE, 1851–54). Ez a tudomány szerinte majd képes lesz az emberi társadalmak fejlődését irányítani.

Comte és a nála néhány évvel fiatalabb John Stuart Mill között erről a kérdésről párbeszéd alakult ki terjedelmes levélváltás formájában (LÉVY–BRUHL, 1899). John Stuart Mill ezekben a levelekben és több más művében is kifejtette, miért tartja indokoltnak egy az általános társadalomtudománytól független közgazdaságtan létét

(MILL, 1844). Érdekes kompromisszumos megoldást javasolt azonban a két tudomány elhatárolására azzal, hogy elismerte: csak a termelés törvényszerűségei azonosak mindenféle társadalomban, az elosztás törvényszerűségei viszont különböznek, mert függenek az adott társadalom sajátosságaitól. Ezáltal az elosztás vizsgálatát mintegy – legalább is részben – átengedte a szociológiának. Nála sejlik fel tehát először az a gondolat, hogy a közgazdaságtan mellett, amely a homo oeconomicus hipotéziséen alapul, szükség van a szociológián belül egy gazdaságszociológia nevű részdiszciplínára, amely a gazdálkodást az adott társadalom konkrét intézményeinek függvényében vizsgálja.

Marx Károly vitathatatlanul a 19. század egyik legnagyobb hatású közgazdász tudósa. Ugyanakkor – Weber és Durkheim mellett – a szociológia „alapító atyjának” is tekintjük. Rendkívül gazdag életművében ugyanarról a kérdésről – így az emberi cselekedetek mozgatórugóiról és a társadalom működési mechanizmusáról is – sokszor egymásnak ellentmondó vagy egymást kiegészítő, gazdagító gondolatokat találunk. A gazdasági alap és a társadalmi felépítmény viszonyára vonatkozó alapvető tételét mindenképpen úgy értelmezhetjük, hogy Marx szerint a gazdaság határozza meg az összes társadalmi intézményeket, közöttük a kultúrát és azon belül az erkölcsöt és az értékválasztásokat. (Másutt persze rámutat, hogy az utóbbiak visszahat-

nak a gazdasági alapra.) Ezt úgy értelmezhetjük, hogy a marxi ember elsősorban homo oeconomicus.

Itt érdemes azt a megjegyzést közbeszúrni, hogy valóban paradox eszmetörténeti fejlemény az, hogy éppen a magukat a marxizmus híveinek és megvalósítóinak állító, „létező” szocialista országok vetették el egyes időszakokban a legteljesebben a homo oeconomicus gondolatát, mondván, hogy a szocialista embert a szocialista öntudat és szocialista erkölcs vezérli cselekedeteiben, ezért el lehet hanyagolni a gazdasági ösztönzést (KEMENES, 1990). A hadikommunizmusban és a kínai kulturális forradalomban ez a munka anyagi ösztönzésének teljes mellőzéséig ment el, ezeknek a korszakoknak tapasztalatai szerencsére többnyire meggyőzték a hatalmi eliteket, hogy szükség van az egyes állampolgárok, gazdálkodók anyagi motiváltságára is (lásd a NEP-korszakot vagy a magyar gazdasági reformokat), de a hajlandóság a propaganda-kampányokra támaszkodásra mindvégig megmaradt ezekben a társadalmakban.

A szociológia másik nagy klasszikusa, „alapító atyja”, a Marxnál egy jó nemzedékkel fiatalabb Max Weber is kísérletet tett a szociológia és közgazdaságtan viszonyának tisztázására. Ebben sok egyéb mellett két irányzat hatott rá erősen. Egyrészt szoros kapcsolatban volt a német történeti közgazdaságtani iskolával, amely tagadta a homo oeconomicus hipotézis alkalmazhatóságát, és nagyon konkrétan, empirikusan, mintegy

szociológiai módszerekkel kívánta vizsgálni a gazdálkodást különböző történeti korszakokban. Másrészt nagyon erősen hatottak rá Marx gondolatai. Számos nagy elméleti megállapítását szinte úgy foghatjuk fel, hogy azt mondja: „bizonyos mértékig igaza van Marxnak, de hozzá kell tennem, hogy ...”

Weber egyrészt körvonalazott egy társadalmi cselekvéselméletet. Megkülönböztette a társadalmi cselekvésnek négy típusát. Ezek közül a célracionális cselekvéstípus lényegében megfelel a homo oeconomicus cselekvési módjának: arra törekszik, hogy a külső adottságokat mint feltételeket vagy eszközöket úgy használja fel, hogy saját racionálisan kiválasztott és mérlegelt céljait sikeresen elérje. Az értékracionális cselekvést a sikerességtől függetlenül az vezérli, hogy a cselekvő személy valamilyen etikai, esztétikai, vallási értékben hisz, ezért annak megfelelően jár el. A tradicionális cselekvést a szokások határozzák meg. A két utóbbit a homo sociologicus jellemzőjének szoktuk ma tartani. Végül a negyedik az indulati cselekvéstípus (WEBER, 1987, 53. p.). Úgy látszik tehát, hogy Weber feltételezi: az emberek némelykor homo oeconomicusként, máskor homo sociologicusként viselkednek. Mindenesetre a fokozódó racionalizálódásról és bürokratizálódásról szóló elméletéből az következik, hogy a modern társadalomban tért hódít a homo oeconomicus. Webert olvasva úgy érezzük azonban, hogy ennek a fejlődési iránynak nem nagyon örült. Mintha vonzóbbnak tar-

totta volna az erkölcsi alapelveket követő, „értékracionálisan” cselekvő embert (WEBER, 1989).

Végül is Weber nem dolgozott ki egy „nagyelméletet” a gazdaság és a társadalom kapcsolatáról, csupán egy ilyen elmélet egyes elemeit fogalmazta meg. Ezek az elemek azonban ma is megtermékenyítően hatnak a szociológiára. Kortársa, PARETO ezzel szemben húsz évvel nagy közgazdaságtani egyensúly-elméleti műve (1896–97) után megírta hasonlóképpen nagyigényű szociológiai elméletét (1916). Mindkét munka szisztematikusan tárgyalja a két tudomány teljes területét. Pareto hatása a mai szociológiára mégis elhanyagolható. Az elitek körforgására vonatkozó elméletét szokták idézni, szociológiai szintézise szinte feledésbe merült.

Pareto nagy szociológiai szintézisének alapja az a tétel, hogy az emberi cselekvések többsége nem logikus és nem racionális, szinte azt mondhatnánk: irracionális jellegű. A közgazdaságtan pedig csak a racionális és logikus emberi cselekvést tudja megmagyarázni. Ezért szükséges a közgazdaságtan mellett a szociológia tudománya. A nem racionális mozgatóerők leírására vezette be a derivátumok és a reziduumok fogalmát. A derivátumok a nem racionális cselekvés igazolására alkotott ideológiák. A reziduumok pedig a mögöttük meghúzódó tényleges ösztönök és érzelmek. Végző soron ezek az ösztönök és érzelmek magyarázzák meg nemcsak az elméleteket és hiteket, hanem a társa-

dalmi mozgalmakat és magát a társadalom változását.

Az emberi társadalomnak és történelemnek ez a rendkívül kiábrándult látásmódja nem véletlenül tetszett Mussolininek (aki Pareto tanítványának mondta magát), és nem véletlenül hivatkoztak rá az olasz fasizmus ideológusai.

Hozzá kell tenni, hogy Pareto elfogadta ugyan Mussolinitől a szenátori kinevezést, de egy évvel Mussolini hatalomátvétele után meghalt, így nem tudjuk eldönteni, hogyan foglalt volna állást a megvalósult fasizmussal szemben.

Azt gondolom azonban, hogy az emberi cselekvés irracionalitásának ilyen fokú kihangsúlyozása semmiképpen sem alkalmas út a közgazdaságtan és a szociológia szintetizálására és a társadalmi valóság megismerésére. Ezért nem csodálkozhatunk azon, hogy e nagy művének a mai szociológiára nincs hatása.

Kortársát, Alfred Marshallt a határhaszoniskola egyik nagy szintézisének megalkotójaként ismerjük. Ellentétben a határhaszoniskola számos más tagjával azonban sok olyan gondolatot találhatunk „Principles of Economics”-ában (1898), amelyek a közgazdaságtan és a szociológia, a homo oeconomicus és a homo sociologicus közötti híd megépítésének máig érvényes elemeivé váltak.

Ez kitűnik már a közgazdaságtanról adott definíciójából: „A politikai gazdaságtan az emberiség vizsgálata a szokványos élet-ügyvitelben (business of life) ... Tehát egyrésről a gazdaság

vizsgálata, másrészt – és ez a fontosabb oldala – az ember vizsgálatának egyik része. Ugyanis az ember jellemét a mindennapi munkája formálta, és azok az anyagi erőforrások, amelyeket ezzel a munkával létrehoz, sokkal inkább mint bármely más tényező befolyása, kivéve a vallási ideálokat; az emberiség történetének két nagy alakító tényezője a vallási és a gazdasági (1. p.).

Ezután kiemeli szegénység, a nyomor hatását a jellemre: „a szélsőséges szegénység körülményei, különösen a sűrűn lakott helyeken, megölik az emberek magasabb képességeit... (ezért) a szegénység okainak vizsgálata az emberiség egy nagy része lealacsonyodása okainak a vizsgálatát jelenti” (2–3. p.). Ezzel a közgazdaságtan kutatási területét kiterjeszti a szűk értelemben vett gazdálkodáson túl egy olyan témára, amelyet a korabeli szociológia – nevezetesen CHARLES BOOTH (1891–1903) – kezdett empirikusan vizsgálni.

Jellemző az is, hogy a modern ipari társadalom lényegét nem a piaci versenyben látja, hanem e társadalom tagjainak bizonyos tulajdonságaiban: az önállóság, a függetlenség, a tudatos választás és az előrelátás. Tehát a modern gazdaság megteremtéséhez nem elég a piaci verseny szabadságának feltételeit létrehozni, hanem ki kell alakulnia egy olyan kultúrának, amely az említett tulajdonságokkal rendelkező személyiségek kifejlődéséhez ad alapot.

Mintha a szociológus Max Weber gondolatával találkozoznánk a közgazdász Alfred Marshallnál.

Az első világháború utáni években mindkét tudományban lezárult egy korszak. A szociológiában Weber és Durkheim halála után nem lépett a helyükre hasonlóan átfogó szemléletű és szintetizáló igényű tudós. Ehelyett – elsősorban Amerikában – elterjedt a szociológiai kutatómunkának a mai napig uralkodó gyakorlata: egy-egy konkrét és jól körülhatárolt társadalmi jelenség vizsgálata a survey módszerrel, vagyis lehetőleg reprezentatív mintákon végzett kérdőíves adatfelvétellel és egyre tökéletesebb és bonyolultabb matematikai-statisztikai módszerekkel.

Az ilyen típusú kutatások ritkán jutnak el a társadalmi cselekvés és a társadalom működése alapvető elméleti kérdéseinek felvetéséig.

A közgazdaságban pedig Marshall és Pareto halála után uralkodóvá vált a neoklasszikus irányzat, amely a homo oeconomicus hipotézise alapján deduktív módszerek és egyre több matematika alkalmazásával vezette le, minek kell a gazdaságban történnie, hogyan kell hogy viselkedjenek a gazdasági élet szereplői.

Azzal, hogy a valóságban a gazdálkodó emberek ténylegesen sokszor nem így viselkedtek, és ennek egyre inkább látható következményei voltak – elsősorban az 1930-as évek nagy gazdasági válságában – viszonylag kevésbé törődtek. Keynes általános elmélete először a neoklasszikus elmélet teljes tagadásának látszott. Ez a javasolt gazdaságpolitikát illetően valóban így volt, de végeredményben Keynes is csak egy ponton vonta kétségbe a neoklasszikusok hipo-

tézisét a homo oeconomicusról: a bér munkások nem hajlandók a munkanélküliség elkerülése érdekében nominálbér-igényüket csökkenteni.

Ilyen körülmények közt érthető, hogy a közgazdaságtan és a szociológia tovább távolodtak egymástól.

Csupán néhány kivételes közgazdászra utalhatunk, aki megpróbálta a szociológiai nézőpontot munkájában integrálni.

Érdekes tudományszociológiai tény, hogy mindegyikük gondolkodására rányomta a bélyegét a totalitáriánus rendszerek létrejötte, ettől féltették a piaczgazdaságot és/vagy a szabad és demokratikus társadalmat.

Polányi Károly magyarul nem olvasható, alapvető művében, a „The Great Transformation”-ben (1944) egyértelműen kimondja, hogy a totalitáriánus – elsősorban nemzetiszocialista – hatalomátvételtől félti a szabad és demokratikus társadalmakat annak következtében, hogy „a piac is a szervezett társadalmi élet elemi követelményei közötti konfliktus... olyan tipikus terheket és feszültségeket okozott, amelyek elpusztították azt a társadalmat” (239. p.). Ez áll a háttérben azon elméletének, hogy a gazdaság mindig be van ágyazva a társadalomba, más szóval a gazdaságon kívüli társadalmi intézmények határozzák meg a gazdaság tényleges működésének kereteit. Ezt szemléltetik a reciprocitáson, vagyis a kölcsönös ajándékozáson alapuló gazdaságra és a redisztribúción, vagyis a termékek központi összegyűj-

tésén és elosztásán alapuló gazdaságra vonatkozó történeti kutatásai (POLÁNYI, 1966).

Ezek – sugallja Polányi – ugyanúgy képesek voltak egy-egy társadalom gazdálkodását megszervezni, mint a piac. Ebből azonban nem következik az, hogy Polányi a redisztribúciót ajánlotta volna a nyugat-európai országok számára a piac okozta feszültségekből való kiútként. A Szovjetunióról mindenesetre azt írta, hogy „ipar, írni-olvasni tudó lakosság és demokratikus hagyományok nélkül fordult a szocializmushoz. A nyugati elképzelések szerint pedig mind a három előfeltétele a szocializmusnak. Ezek a különbségek alkalmazhatatlanokká tették a szovjet módszereket és megoldásokat más országokban” (POLÁNYI, 1944, 234. p.).

SCHUMPETER (1942) az osztrák határhaszoniskolának talán legkiemelkedőbb képviselője, élete vége felé Amerikában olyan jövőképet fogalmazott meg a fejlett országok számára, amelyben a társadalmi erők keresztezik a gazdasági erők működése folytán kialakuló optimális fejlődését. „Capitalism, socialism, democracy” című művében először nagyon elismerően méltatja Marx Károly tudományos teljesítményét, ezt követően kifejti, hogy mindazok a jóslatok, amelyek szerint a kapitalizmusnak gazdasági erők következtében el kell buknia, tévesek, majd bemutatja, hogy a kapitalizmus éppen a sikeressége következtében aláássa a működéséhez szükséges társadalmi alapokat, a tőkés és a vállalkozó osztály újításra való hajlandóságát.

Kiemeli az értelmiség szerepét a tőkések és vállalkozók elleni közhangulat kialakításában és így a kapitalista rendszer megdöntésében. Bebizonyítja, hogy a szocialista rendszer gazdaságilag működőképes. Végül bemutatja, hogy a szocialista rendszer aligha lehet demokratikus. Bár saját értékítéletét mindvégig a háttérben tartja, az olvasó számára nem kétséges, hogy ezt a szerinte szükségszerű átmenetet a kapitalizmusból a szocializmusba sajnálatosnak tartja.

Polányi és Schumpeter gondolatai ma sok tekintetben időszerűtlennek tűnnek. Mégis tudománytörténetileg igen nagy jelentőségük van azért, mert nagyon világosan megfogalmazták: a gazdaság nem légüres térben működik, hanem meghatározott társadalmi intézmények között, és ezek a társadalmi intézmények, illetve az intézményeknek változásai a gazdasági rendszert – a gazdasági sikerességétől vagy sikertelenségétől függetlenül – bizonyos fejlődési irányokba terelhetik, alapvetően megváltoztathatják.

Polányi és Schumpeter az emigrációban világhíressé lettek, de mára időszerűtlennek tűnnek a műveik.

Walter Eucken Németországban maradt, kapcsolatba került a náciellenes német ellenállókkal, velük együtt próbálta megfogalmazni a nácizmus bukása utáni gazdasági és társadalmi rend alapelveit. Sokkal kevésbé ismerik világszerte a munkásságát, de a szociális piacgazdaság tudományos alapjainak megteremtése révén gondolatai ma is hatnak. Ő is abból indul ki,

hogyan a gazdaság „be van ágyazva társadalmi rendekbe”.

Ezért a társadalomtudományoknak együtt kell működniük, a közgazdaságtant nem lehet a többi társadalomtudományoktól elszakítva művelni. A gazdasági rend mellett minden társadalomnak kell hogy legyen politikai, kulturális és társadalmi rendje. Ezek közül egyiknek sincs primátusa a többivel szemben. Tehát a marxizmus tanításával ellentétben a gazdasági rendnek nincs primátusa, és a nemzeti szocialista ideológiával ellentétben nincs primátusa a politikai rendnek. A nemzeti szocializmus romboló hatása Eucken szerint a kulturális (érték- és erkölcsi) rend és a társadalmi rend összeomlásában járt a legsúlyosabb következményekkel. Ezért úgy látta, hogy a nemzeti szocializmus utáni Németországban különösen nehéz és fontos feladat lesz ezeknek a felépítése (EUCKEN, 1938, 1968, KRÜSSELBERG, 1989 c).

Eucken köréhez tartozott Wilhelm Röpke, aki azonban jobbnak látta a svájci emigrációt választani.

A szabadvállalkozás és -piac meggyőződéses híve „Humánus gazdaság” című könyvében, amelynek „a szabadpiac társadalmi kerete” alcímet adta, ezt írta: „a piac, a verseny szférája, ahol a kínálat és a kereslet mozgatja az árakat és ezáltal a termelést, csak egy tágabb általános rend keretében szemlélhető és védhető meg, amely magába foglalja az etikát, a jogot, a természetes életkörülményeket és boldogságot, az

államot, a politikát, a hatalmat. A kínálat és kereslet törvényei nem kormányozhatják a társadalmat... Az egyének számára, akik a piacon versenyeznek és ott saját hasznukat keresik, nagyon is szükségesek a közösség szociális és morális kötelékei, amelyek nélkül a verseny súlyosan degenerálódik. A piac nem minden. Szilárdan bele kell hogy legyen ágyazva a társadalom mindent átfogó rendjébe, amelyben a gazdasági szabadság tökéletlenségeit és kíméletlenségét korrigálja a törvény, és amelyben az embertől nem tagadják meg a természetének megfelelő létkörülményeket. Az ember csak akkor tudja természetét teljesen megvalósítani, ha szabadon tagjává válik egy közösségnek és szolidárisnak érzi magát vele” (RÖPKE, 1960, 90–91. p.).

Ugyancsak Eucken köréhez tartozott ALFRED MÜLLER-ARMACK (1966), aki nemcsak teoretikusként, hanem Ludwig Erhard mellett államtitkárként a gyakorlatban is részt vett a nyugat-németországi gazdasági reformban és a szociális piacgazdaság létrehozásában.

Míg az európai szociológusok a totalitáriánus rendszerek elleni küzdelemre és az összeomlások utáni újjáépítésre kellett hogy összpontosítsák a figyelmüket, néhány amerikai szociológus – távolabb ezektől a súlyos, akut problémáktól – megpróbált nagy elméleti rendszereket felépíteni.

Közülük Talcott Parsons vállalkozása a legnagyobb igényű és egyben a legvitatottabb.

Parsons eredetileg közgazdásznak indult, és onnan tért át a szociológia művelésére. A vele együttműködő laza kutatócsoportban szociológusok mellett mindig működtek közgazdászok, pszichológusok, kulturális antropológusok. Parsons célja – Comte-hoz és Paretóhoz hasonlóan – egy olyan nagyelmélet kidolgozása volt, amely a társadalom működésének minden területét átfogja, tehát amely a társadalom egyik alrendszereként a gazdaság működését is megmagyarázza. Először az ember társadalmi cselekvésének elméletét, tehát egy mikroszintű elméletet fogalmazott meg (PARSONS, 1937, PARSONS, SHILS, 1951, NÉMEDI, 1985), majd a társadalmi rendszer elméletét, tehát egy makroszintű elméletet (PARSONS, 1951).

Parsons cselekvéselmélete a fentiekben homo sociologicusnak nevezett elméleti hipotézis leg-részletesebb kifejtése. Abból indul ki, hogy a társadalom fogalmához tartozik, hogy tagjai együttműködnek, közöttük gyakori kapcsolatok vannak. Ahhoz, hogy ezek a kapcsolatok jól működhessenek, szükséges, hogy a kapcsolatok minden résztvevője ki tudja számítani a többiek viselkedését. Gondoljunk a városi közlekedés nagyon egyszerű példájára: ha nem számíthatunk arra, hogy a többiek megtartják a közlekedési szabályokat, akkor a közlekedés nemcsak igen veszélyessé, hanem egyenesen lehetetlenné válik. Tehát a társadalom tagjainak szigorúan követniük kell a szerepeikhez tartozó szabályokat.

Parsons társadalmirendszer-elmélete abból indul ki, hogy minden társadalomnak fennmaradásához biztosítani kell bizonyos alapvető funkciók ellátását. E funkciók köré társadalmi alrendszerek szerveződnek.

A négy fő funkció és a hozzájuk kapcsolódó alrendszerek – Parsons igen bonyolult nyelvezte helyett a szociológia közkeletűbb fogalmaival, de ezáltal némileg leegyszerűsítve – a következők:

1. A társadalomnak elő kell teremtenie a létfenntartáshoz szükséges javakat. Ez a gazdálkodási alrendszer funkciója.

2. A társadalomnak meg kell egyeznie bizonyos elérendő célokban, és meg kell valósítani ezeket a célokat. Ez a politikai alrendszer funkciója.

3. A társadalomnak biztosítani kell a tagok integrációját, egy bizonyos fokú szolidaritás fenntartását a tagok között. Ez a funkciója a társadalmi alrendszernek.

4. A társadalomnak biztosítani kell, hogy az értékek és normák fennmaradjanak, a társadalom tagjai ne forduljanak el tőlük, és átadják őket az egymást követő nemzedékeknek. Ezt szolgálja a kulturális alrendszer.

Mindegyik alrendszerben vannak bizonyos szerepek, amelyeket a megfelelő pozícióban lévő személyek játszanak.

Ezeknek a szerepeknek viszonylag stabil struktúrájuk van, például a gazdasági alrendszerben vannak vállalatvezetők, szakértők, fizikai munkavégző stb. szerepek. Ezért nevezik Par-

sons elméletét strukturalista-funkcionalista elméletnek.

A négy alrendszer kölcsönösen hat egymásra, ezeknek a hatásoknak is viszonylag állandó struktúrájuk van. Így a gazdasági alrendszer vizsgálatakor nem lehet figyelmen kívül hagyni a politikai, kulturális és a társadalmi intézményi alrendszer hatását a gazdaságra (PARSONS, SMELSER, 1956, SMELSER, 1976). Parsons gondolatait az 1960-as és 1970-es évek fiatal szociológusai élesen bírálták állítólagos konzervativizmusuk miatt. Az 1980-as évek második felében Parsons a szociológusok legalább egy részének körében újra népszerűvé vált.

Én ma úgy látom, hogy Parsons elmélete fogalmi keretet nyújt a gazdaság és a társadalom együttes vizsgálatához, de éppen igen nagy ambíciói és ebből eredő elvontsága és bonyolultsága miatt kevés útmutatást következtethetünk ki belőle arról, hogyan viselkednek az egyes emberek adott konkrét helyzetben, és hogyan működik valamely konkrét társadalom egy adott történeti korszakban.

Míg Parsons cselekvéselméletének felhasználását az elvontsága és bonyolultsága nehezíti, az emberi viselkedésnek csereelméleti magyarázatával szemben legnagyobb kifogás, hogy túlságosan leegyszerűsíti a problémát. Noha az elmélet elnevezése azt sugallná, hogy a közgazdaságtan fogalmait és szemléletét veszi át, valójában inkább a behaviourista pszichológiával mutat rokonságot. HOMANS

(1961) elméletének alapja az az egyszerű gondolat, hogy az egyén viselkedéséért a társadalmi környezettől jutalmat vagy büntetést kap.

A jutalmak és büntetések lehetnek anyagi jellegűek, de sok esetben egyszerűen lélektani természetűek, elismerésből és elítélésből állnak. Az egyén arra törekszik, hogy úgy viselkedjék, hogy minél több jutalmat és minél kevesebb büntetést kapjon. BLAU (1964) cselekvéseméleti koncepciója „szociológiaibb”, mert az egyenrangúak cseréje mellett a hatalmi viszonyokat is figyelembe veszi.

Ezt az elmélettörténeti áttekintést úgy lehet összefoglalni, hogy mind a közgazdaságtan, mind a szociológia legnagyobb tudósai abból indultak ki, hogy a két tudományt nem célszerű egymástól elszigetelten művelni, mivel a gazdaságot nem lehet a társadalom egészéből kiszakítva vizsgálni, viszont a társadalmi folyamatokat nem lehet a gazdasági alapok, adottságok figyelembevétele nélkül megérteni. A két tudomány nézőpontjait, fogalmait, elméleteit és módszereit mégsem sikerült szintetizálni. Ennek okát elsősorban abban látom, hogy a „nagy elméletek” mindegyike hallgatólagosan vagy a közgazdaságtan, vagy a szociológia magasabbrendűségéből indult ki, annak nézőpontját próbálta ráerőltetni a másik tudományra. Így éppen azoknak a közgazdászoknak és szociológusoknak gondolatait és meglátásait tartjuk ma is érvényeseknek, akik nem alkottak „nagy elmé-

letet”, hanem egy-egy konkrét jelenségkör vagy konkrét társadalom magyarázatánál egyesítették a közgazdaságtani és szociológiai megközelítést.

Az utolsó 20–25 évben új és a korábbiaknál talán szisztematikusabb kísérletek születtek meg a közgazdaságtan és a szociológia nézőpontjainak szintetizálására. A szociológia tudományában az utolsó években ébresztettek általános érdeklődést ezek a kísérletek, ekkor vált széles körűvé az a felismerés, hogy szükség lenne egy ilyen – a közgazdaságtan és a szociológia fogalmait és módszereit egyaránt felhasználó – elméleti keretre.

A szintetizálási kísérletek egyrészt a közgazdaságtan, másrészt a szociológia oldaláról indultak ki. Ebben az előadásban, mivel szociológus vagyok, a szociológusok szintetizálási kísérleteit fogom részletesebben tárgyalni, bár igyekszem mindig utalni a közgazdaságtan területéről kiinduló törekvésekre.

Két szinten történnek kísérletek a szintetizálásra: az egyéni viselkedés mikroszintjén és a társadalom működésének makroszintjén. Külön fogom tárgyalni ezt a két szintet.

Hozzá kell azonban tenni, hogy nem minden esetben lehet egyértelműen eldönteni, hogy valamely új elmélet inkább a mikro- vagy a makroszintű kísérletek csoportjába sorolható-e, annál is inkább, mert a mikroszintű elméletekből valamilyen módon át kell tudni lépni a makroszintű elméletekbe, meg kellene tudni magyarázni,

hogyan az egyének mikroszintű társadalmi viselkedéséből hogyan jönnek létre a kollektív jelenségek (ALEXANDER ET AL., 1987). Más szóval valahogyan tisztázni kellene azt, hogy egyrészt az egyéni cselekvés hogyan alakítja ki (és alakítja át) a társadalmi struktúrát, és másrészt ez a struktúra hogyan befolyásolja az egyes emberek cselekedeteit (GIDDENS, 1979, 1984, KRECKEL, 1989). Ezt az elméleti problémát nevezik „micro-macro link” (kapcsolat) kérdésnek.

*A közgazdaságtan és a szociológia
szintetizálásának kísérletei mikroszinten*

Mikroszinten a társadalomtudományok alapkérdését úgy fogalmazhatjuk meg: hogyan viselkedik az ember a társadalomban, azon belül a gazdaságban? Racionális megfontolások alapján egyénileg dönt, mint a homo oeconomicus, vagy minden mérlegelés nélkül alkalmazkodik a közösség által előírt szabályokhoz, mint a homo sociologicus? Filozófiai szinten megfogalmazva a kérdés: van-e az embernek szabad akarata és ennek alapján alakíthatja-e nemcsak a saját, hanem az egész társadalom sorsát, vagy rabja a társadalmi strukturális kötöttségeknek? Mindkét társadalomtudományban az utóbbi években megerősödtek azok a hangok, amelyek e téren a másik szempontjainak beépítését javasolták a saját tudományuk emberképébe.

A közgazdaságtanban az utóbbi időben – talán éppen a neoklasszikus irányzat eluralkodása miatt – megerősödött a neoklasszikus elmélet alapját képező homo oeconomicus hipotézissel szembeni kritika. Mint KORNAI JÁNOS (1983) tömören megfogalmazta: „a modern pszichológia sokszorosan igazolta már: a valóságos ember nem szigorúan, vaskövetkezetességgel racionális, nem homo oeconomicus, hanem tele van belső konfliktusokkal, önellentmondásokkal. Mindezek miatt gyakran inkonzisztens a viselkedése: preferenciái változékonyak és nemegyszer rögtönzöttek” (KORNAI 1983, 148–149. p.).

Az első határozott kritikát Herbert Simon fogalmazta meg. Elsősorban a termelésben részt vevő ember, illetve a nagyvállalati döntések viselkedését illetően állította, hogy csak „korlátozott racionalitás” érvényesül. Az egyének a döntésnél nem vizsgálják meg és hasonlítják össze az összes lehetséges cselekvési, döntési alternatívákat, hanem egy olyan alternatívát választanak, amely kielégítőnek látszik (MARCH, SIMON, 1958, SIMON, 1982).

Kevésbé ismert Magyarországon, de nem kevésbé fontosnak tartom H. LEIBENSTEIN (1976, 1981) X-hatékonyság elméletét, amelyet „A gazdasági emberen túl” című könyvében fejtett ki.

Abból indul ki, hogy – ellentétben a neoklasszikus közgazdaságtanból levezethető következtetésekkel – azonos felszereltséggel (tőkeállománnyal) és munkaerővel rendelkező vállala-

tok nagyon eltérő hatékonysággal gazdálkodnak, illetve ugyanaz a vállalat is azonos felszereltséggel és munkaerővel időszakonként nagyon eltérő hatékonysággal termelhet. Példaképpen említi az angol ipart 1974-ben, amikor a szénbányászok sztrájkja miatt a konzervatív kormány kénytelen volt hatheti időtartamra heti három napra korlátozni az ipari üzemek munkáját. Ebben az időszakban tehát a munkaerőt és a felszereléseket a korábbi teljes kapacitással termelő időszakhoz képest csupán 60 százalékig használták ki. A termelés azonban nem a teljes kapacitású időszaknak 60 százalékára, hanem csak 80–90 százalékára esett vissza. Ebből Leibenstein azt a következtetést vonja le, hogy jelentős hatékonyságtartalékok léteztek akkor, amikor teljes kapacitással dolgoztak.

Ez a rés a maximálisan elérhető és a tényleges hatékonyság között az X-hatékonyság.

Leibenstein nem fejtette ki rendszerezett elmélet formájában, mi okozza ezt az X-hatékonyságot, csupán utalt néhány lehetséges okra. Ezek: a munkahelyi légkör, a kollektíva szelleme, szolidaritása, a munkával kapcsolatos vállalati utasítások és a kollektíván belül kialakult normák a munkakövetelményeket illetően (a túlzottan kiugró teljesítményt nyújtók elítélése). Utal a „főnök-ügynök” problémára.

Eszerint a főnök másképpen viselkedne, döntene, mint az általa megbízott ügynök. Például ha két vállalat tulajdonosa, „főnöke” tárgyal

egymással és köt üzletet, akkor esetleg a vállalatuk számára a legnagyobb hasznot hozó szerződésre törekszenek. Nem szükségképpen ez az egyetlen cél vezeti azonban az ügynökeiket, ha azokra bízzák a tárgyalást. Az ügynöknek ugyanis más szempontjai is lehetnek, például a másik vállalat főnöke tetszésének elnyerése.

Simon teljesen, Leibenstein nagyrészt a termelési döntésekre összpontosította figyelmét. A szigorú értelemben vett homo oeconomicus hipotézisét azonban a fogyasztás oldalán is kétségbe vonták. EARL (1983) „viselkedési” (behavioural) gazdasági választás elmélete inkább a fogyasztói döntések terén látszik kidolgozottnak (bár a termelési döntésekre is alkalmazható). Eszerint a választás lexikografikus modell szerint történik. A fogyasztó különféle tulajdonságokat követel meg a vásárolandó jószágtól (például a személygépkocsit illetően bizonyos sebességet, megbízhatóságot, kényelmet, külsőt stb.). Ezeket a tulajdonságokat fontossági sorrendbe rakja. Az ár esetleg csak a sorrend vége felé szerepel.

Úgy dönt a vásárlásról, hogy először olyan javakat keres, amelyek megfelelnek a legfontosabb tulajdonságot illető követelménynek, azután a következő legfontosabb követelménynek és így tovább. Tehát nem mérlegel olyan értelemben, hogy a legfontosabb tulajdonságot illetően kevessebbel megelégszik, ha a második tulajdonságot illetően sokkal jobb jószágot kaphat. Az egyes emberek számára a különféle tulajdonságok

nyilvánvalóan nem egyformán fontosak és egy-egy ember fontossági sorrendje is megváltozhat, például a reklám hatására.

Hasonló gondolatot vet fel SCITOVSKY TIBOR (1978), a javak és szolgáltatások újdonságértékét, ösztönző hatását megkülönbözteti kénelmi és biztonsági értéküktől.

SEN (1982) továbbmenve a homo oeconomicus hipotézis bírálatában háromféle indítéket különböztet meg az emberek cselekvésében: 1. az önzést, amely a homo oeconomicus egyetlen motívuma, 2. a szimpátiát (mások altruizmusnak nevezik), amikor is az egyén hasznfüggvényében nemcsak a saját helyzete, jövedelme vagy fogyasztása szerepel, hanem egy vagy több másik emberé is, tehát amikor a másik ember jóléte az én saját jólétemet befolyásolja, végül 3. az elkötelezettséget, amikor is az ember anélkül választ valamilyen cselekvést, hogy annak másokra gyakorolt következményei a saját jólétét befolyásolnák, tehát amikor az ember kizárólag bizonyos elvek megvalósítása érdekében dönt valamilyen cselekedet mellett.

Hasonló HARSÁNYI (1955) gondolata az egyén „etikai preferenciáinak” és „szubjektív preferenciáinak” megkülönböztetéséről. Az előbbi azt fejezi ki, amit az egyén személytelen társadalmi megfontolások alapján preferál, az utóbbi pedig azt, amit saját érdekei alapján preferál.

Sen és előtte Harsányi tehát egyaránt azt feltételezték, hogy az önérdeken kívül erkölcsi elvek

és a szeretet is befolyásolhatják az ember cselekvését.

Hangsúlyozni kell, hogy mindezek a próbálkozások, amelyek a közgazdaságtanban a homo oeconomicus helyére egy a valósághoz közelebb álló hipotézist próbáltak megfogalmazni az ember társadalmi és azon belül gazdasági viselkedésének megmagyarázására, megtartották azt a feltevést, hogy az ember végső soron racionálisan viselkedik, racionális döntéseinél azonban a hagyományos homo oeconomicusnál bonyolultabb megfontolásokat alkalmaz.

A szociológiában legújabban kialakult egy ezzel a felfogással nagyon rokon irányzat. Ez az irányzat különösen erős és jól szervezett iskolát hozott létre a holland szociológiában (WIPPLER, 1978, 1985), de elterjedt az Egyesült Államokban is. Az e szociológusokat összefogó munkacsoport a Nemzetközi Szociológiai Társaságban a „Racionális választás” nevet választotta, két éve alapított folyóiratuk címe pedig „Rationality and Society” (COLEMAN, 1989). Mindkét név jelzi, hogy a különböző társadalmi jelenségeket egy olyan cselekvési elmélet segítségével kívánják magyarázni, amely az embert racionálisnak tekinti.

Egyik kifejezett céljuk, hogy szintetizálják a közgazdaságtan és a szociológia emberképét. LINDENBERG (1990) szerint a homo oeconomicus mindenről pontosan tájékozott és erősen fogyasztásorientált haszonmaximalizáló ember. A homo sociologicus viszont szocializált

és normaorientált, szerepjátszó, konformista ember.

A két tudomány között egy olyan törékeny kompromisszum alakult ki, hogy a közgazdaságtan a homo oeconomicus hipotézissel vizsgálta az ember gazdasági viselkedését, a szociológia pedig a homo sociologicus hipotézissel az ember gazdaságon kívüli viselkedését. A közgazdaságtan számára ez azzal a haszonnal járt, hogy deduktív módon nagyon jól formalizált (matematikai képletekkel leírható) elméleteket dolgozhattak ki, ezek azonban sokszor távol álltak a valóságtól. A szociológia számára a munkamegosztás azzal az előnnyel járt, hogy a valóságot jól tükröző adatfelvételeket végezhettek, ezek mögött azonban nem állt következetes elmélet.

A LINDENBERG (1984, 1985, 1990) által javasolt homo socio-oeconomicus úgy próbálja a két tudomány alaphipotézisét egyesíteni, hogy feltételezi egyrészt az ember racionális cselekvését, másrészt az egyéni jólét olyan „társadalmi termelési függvényének” létét, amelyben a fizikai jólét mellett a társadalmi elismertség is helyet kap. A társadalmi elismertség attól függ, hogy az egyén mennyire felel meg társadalmi környezete elvárásainak, mennyire követi azokat a normákat és tiszteli azokat az értékeket, amelyeket a társadalomban elfogadnak. Más szóval a társadalom tagjai egyrészt maximalizálni kívánják a fogyasztásuk segítségével elért anyagi jólétet, másrészt maximalizálni kívánják azt a lelki jólétet,

amelyet a társadalmi környezetüktől kapott presztízsszeretet és erkölcsi elismerés okoz nekik.

A racionális válasz elméletét az elmúlt években felhasználták konkrét társadalmi jelenségeket magyarázó modellek megfogalmazására, a női foglalkoztatás növekedése és a gyermekszám csökkenése közötti összefüggéstől a demokratikus szervezetekben fellépő oligarchikus tendenciáig és a forradalmak kitöréséig. COLEMAN (1990) pedig közel ezer oldalon egy új alapvető szociológiai elméletet fejtett ki a racionális választás alapfogalmaival.

A nemzetközi szakirodalom – és saját korábbi kutatási tapasztalataim – alapján úgy fogalmaznám meg a homo socio-oeconomicus cselekvéselméletét, hogy egyrésztől racionálisan mérlegel a különféle választható alternatívák között, de a választható alternatív tartományát behatárolják annak a társadalomnak – vagy kisebb társadalmi közösségnek – a normái és értékei, amelyben él. A homo socio-oeconomicus tehát racionálisan mérlegel és a haszon maximalizálására törekszik azon a tartományon belül, amelyet a társadalmi normák kijelölnek, de általában nem lép túl a normák által meghatározott tartományon.

Ezek a normák és értékek különféle cselekvéseknél és döntéseknél eltérő szigorúsággal írhatják elő a választható alternatívákat. A modern társadalomban a gazdálkodás terén, különösen a piacgazdaságban a kis magánszektor területén, igen széles az a tartomány, amelyen belül a

normák és értékek nem írnak elő és nem tiltanak bizonyos cselekvési alternatívákat. A családtagok egymás közötti viselkedésére vonatkozó normák már sokkal szűkebb tartományt határoznak meg, ahol az egyén mérlegelhet és a haszon maximalizálására törekedhet. Nagyon szűk megengedett tartományt határoznak meg a közlekedési szabályok. Szinte teljesen kizárják a társadalmi normák a más emberek és közintézmények tulajdonát sértő viselkedés lehetőségét.

A normák és értékek által meghatározott megengedett tartományon kívül eső viselkedést a társadalom különféle szankciókkal bünteti. Ezek a szankciók különféle súlyosságúak lehetnek az egyszerű rosszallástól a társadalmi megvetésen és kiközösítésen keresztül egészen a büntetőjogi szankciókig.

Emellett a szankcionálás bekövetkezése általában nem biztos, csak nagyobb vagy kisebb valószínűsége van.

Ezért nem lehet teljesen kizárni annak a lehetőségét, hogy valaki a normák által engedélyezett tartományon kívül eső, deviáns viselkedést racionális megfontolások alapján, a haszon maximalizálása szempontja által vezettetve választ.

Ezt azonban kivételesnek lehet tekinteni.

A magyarországi devianciára vonatkozó kutatások szerint az ilyen viselkedést választó emberek túlnyomó részben nem racionális megfontolások alapján, nem hasznuk maximalizálása érdekében döntenek így, hanem gyermekkori szocializációjuk zavarai következtében olyan

személyiségfejlődési problémáik vannak, amelyek lehetetlenné teszik számukra, hogy akut feszültséghelyzeteket a társadalmi normák által megengedett viselkedéssel oldjanak meg. Azt lehet mondani, hogy a deviáns viselkedés magyarázatához legtöbbször a „homo psychologicus” fogalmát kellene igénybe venni (ANDORKA ET. AL. 1972).

Az előadás bevezető részében felvetett konkrét kutatási kérdésekre adható válaszokkal próbálom ennek a homo socio-oeconomicus hipotézisnek alkalmazását szemléltetni:

A mai magyar társadalomban nagyon világos norma él a családokban kívánatosnak tartott gyermekszámról. Az 1977-ben a világ termékenységi vizsgálat keretében végzett adatfelvétel szerint a megkérdezettek 55 százaléka a kétgyermekes, 42 százaléka a háromgyermekes családot mondta kívánatosnak, ideálisnak (KLINGER ET. AL. 1982). A megkérdezettek tényleges családtervei ettől kis mértékben lefelé tértek el, a nők nem jelentéktelen kisebbsége (15–25 százaléka) a maga számára egy gyermeket kíván, tervez. A gyermektelenséget és a négy vagy ennél nagyobb gyermekszámot egészen jelentéktelen kisebbség tartja kívánatosnak. Az értékek és normák tehát 1–3 gyermeket „írnak elő”. A gyermektelenek és a négy- és többgyermekesek tehát mintegy „deviánsak”, különleges, furcsának tartott emberek, ennél tovább azonban nem megy társadalmi elítélésük. Azt mondhatjuk tehát, hogy abban a kérdésben, hogy a család

egy, kettő vagy három gyermeket vállal, valószínűleg lényeges szerepet játszanak az anyagi megfontolások, a gyermektelenségben (amely különben évtizedek óta csökken) és a háromnál több gyermek vállalásában viszont már a társadalom többségétől eltérő értékek elfogadása játszik szerepet.

Nagyon hasonló lehetett a kulturális értékek és normák, valamint a gazdasági megfontolások szerepe a 18. század végi és a 19. századi ormánsági és sárközi családtervezésben.

A családrekonstitúciós vizsgálatok szerint korántsem volt általános az egyke, a családok többségében egy és három (a 19. század végén kettő) volt a felnőttkort megérő gyermekek száma. Mint HIDVÉGI JÁNOS (1938) vajszlói orvos írta a két világháború közt: a gyermektelen asszonyt sajnálták, az egy-két gyermeket elismerték, a három- és többgyermeket elmondták minden rossznak, csúfolták. Úgy látszik azonban, hogy a kisebb jobbágybirtokkal rendelkező családok körében korábban terjedt el a születéskorlátozás, és az ilyen családoknak valamivel kisebb volt a gyermekszáma, mint a nagyobb birtokkal (egy jobbágytelekkel) rendelkező családoké.

Az idősorokon alapuló árelaszticitás-számításaim egyértelműen bizonyították, hogy a szeszes italoknak, és pedig elsősorban az égetett szeszes italoknak a fogyasztása meglehetősen erősen reagált az árváltozásokra. A nemzetközi alkoholológiai irodalomnak egyik alaptétele, hogy az ország lakossága által elfogyasztott összes

szeszes ital mennyisége és az alkoholisták száma, vagy az alkohol okozta súlyos problémák száma között szoros korreláció van (BRUUN ET AL, 1975). Elképzelhető lenne ennek alapján, hogy az alkoholisták kevesebb szeszes italt isznak, ha emelkedik annak az ára? Elképzelhető egyáltalán, hogy a szeszes italok fogyasztását, amelyet igen erős társadalmi normák írnak elő és tiltanak, lényegesen befolyásolja azoknak az ára? Az utóbbi kérdésre az említett magyar adatok és sok külföldi vizsgálat alapján igenlő választ lehet adni. Az előbbi kérdésre adható válasz bonyolultabb. Az alkoholistákat, akiknél már kialakult az alkoholtól való függőség, talán nem tartja vissza a magasabb ár a fogyasztástól. A rendszeres mérsékelt és az úgynevezett mértéktelen ivók fogyasztási döntéseit viszont befolyásolja az ital ára, és mivel belőlük válnak egyesek az idő folyamán, a nagy mennyiségű fogyasztás hatására kialakuló függőség következtében, alkoholistákká, az áremelés és általában a skandináv típusú alkoholpolitika hosszabb távon mérsékeli az alkoholizmus elterjedését.

A foglalkozások presztízse és az általuk nyújtott kereseti lehetőségek közötti kapcsolat kérdésében a 156 kiválasztott foglalkozás rangsorának átvizsgálása arra enged következtetni, hogy az általános presztízis és a kereset közötti viszonylag alacsony korrelációt valójában csupán néhány foglalkozásnak erősen eltérő helyezése okozza a két dimenzióban.

Például a tanári és könyvtárosi foglalkozás presztízse sokkal magasabb, mint az elérhetőnek tartott kereset, viszont a vágár és a tehenész foglalkozás presztízse lényegesen alacsonyabb, mint az elérhetőnek tartott kereset. Mindegyik említett foglalkozás esetében a munkakörülmények viszonylag kellemes, illetve súlyosan kellemetlen voltát vehették figyelembe a megkérdezettek az elérhető kereset mellett.

A fő tendencia mégis az, hogy az elérhető kereset és tágabb értelemben vett életkörülmények nagyon erősen befolyásolják a presztízst, tehát a foglalkozás választását.

A presztízsz és hatalom, valamint tudás közötti magas korreláción nem lepődhetünk meg, hiszen a nagyobb tudást igénylő és nagyobb hatalommal járó foglalkozások általában hosszú távon magasabb jövedelmet biztosítanak (főképpen ha a teljes életjövedelmet nézzük), így érthetően nagyobb a presztízszük, előnyösebbnek tűnnek. Az 1983. és 1988. évi presztízsfelvétel eredményeinek összehasonlítása azt is mutatja, hogy a társadalom viszonylag gyorsan reagál a kereseti lehetőségek változására, mert ezen öt év alatt többek közt az összes nem mezőgazdasági önálló foglalkozások és a gyári segédmunkások presztízse csökkent. A foglalkozásválasztásnál és ezáltal a társadalmi mobilitásnál tehát – úgy látszik – igen erősen esnek latba a racionális gazdasági megfontolások.

A mezőgazdasági kistermelés alakulása az 1968. évi gazdasági reform óta meggyőzően

bizonyítani látszik, hogy a gazdasági megfontolások nagyon lényeges szerepet játszanak benne. Amikor 1974–1975-ben a kistermelésre kirótt adók emelését helyezték kilátásba, a háztáji és kisegítő gazdaságok állatállománya azonnal élesen csökkent. Hasonlóképpen amikor az 1980-as évek közepétől a takarmányárak gyorsabban emelkedtek, mint a vágóállatok értékesítési árai, a háztáji és kisegítő gazdaságokban tartott szarvasmarha- és sertésállomány lecsökkent. Ezért a háztáji és kisegítő gazdaságokban végzett – munkaidőn túli – mezőgazdasági kistermelésben az értékek és normák leginkább abban játszottak szerepet, hogy a falusi családok nem értékelik vagy csak nagyon kevésre értékelik a szabadidőt, ezért igen kis jövedelememelés érdekében is hajlandók a többletmunka-ráfordításra. A jelenlegi községi életszínvonal mellett ezt gazdasági szempontból is teljesen racionálisnak, indokoltnak tekinthetjük.

A mai magyar társadalmi szerkezet és rétegződés vizsgálatában szerintem az életjövedelemnek és az ezzel elérhető életkörülményeknek kell a legnagyobb jelentőséget tulajdonítani. Mind a tudás, mind a hatalom elsősorban nem öncél, hanem eszköz az anyagi életkörülmények javítására. Tehát azok helyezkednek el a társadalmi hierarchia csúcsán, akiknek a legjobb esélyük van arra, hogy életük folyamán igen kedvező anyagi helyzetbe jussanak, és azok helyezkednek el a legalján, akik nemcsak ma szegények, hanem nagy eséllyel hátrányos helyzetben fognak

maradni egész életük folyamán. Megkockáztatnám annak a hipotézisnek a megfogalmazását, hogy a lakosság túlnyomó többsége sokkal világosabban látja, milyen iskolai végzettségű, lakóhelyű, foglalkozású embereknek van esélyük ebben az értelemben a hierarchia csúcsára jutni, illetve annak legalján maradni, mint ahogyan azt az adatfelvételekből nyerhető keresztmetszeti adatokból (amelyek az adott időszakbeli jövedelmet, lakásviszonyokat stb. tükrözik) ki lehet olvasni.

Szintetizálási kísérletek makroszinten

Makroszinten a társadalomtudományok alapkérdése: hogyan működik a társadalom, azon belül a gazdaság? Minek köszönhető, hogy a társadalom tagjai együttműködni képesek a társadalmi tevékenységek különböző területein, közöttük a gazdaságban? Milyen szerepet játszanak ebben az önértékeken alapuló verseny törvényszerűségei, a híres „láthatatlan kéz”, és mekkora szerepük van a társadalom tagjai által elfogadott normáknak és értékeknek, más szóval a kultúrának?

A kérdést úgy is megfogalmazhatjuk: mit jelent a társadalom makroszintű működése szempontjából az, hogy a társadalom tagjai mikroszinten homo socio-oeconomicusként viselkednek?

Előre kell bocsátanom, hogy bár ezekben a kérdéskörökben is lehet a legújabb nemzetközi

szakirodalomban nagyon érdekes és sokat ígérő gondolatokat találni, a makroszintű probléma kidolgozottságának foka sokkal kisebb, mint a mikroszintűé.

Ebből következik, hogy az alábbiakban lényegesen nagyobb mértékben leszek saját elképzeléseimre utalva, és az is, hogy az adott válaszok sokkal tapogatódzóbb jellegűek lesznek, mint a homo socio-oeconomicus hipotézis mikroszintű tárgyalása során.

BOULDINGnál (1968, 1973, 1978) olvastam először azt a gondolatot, hogy a gazdaság és a társadalom működésének, fejlődésének vizsgálatánál a csere mellett két másik „szervező” tényező szerepét kell figyelembe venni, ezek: a fenyegetés, vagyis a hatalom, valamint az integráció, vagyis a szeretet. Ezek a legtöbb társadalmi intézmény működésében kombinálódnak. Igen szellemes ábrán mutatta be ezeknek az intézményeknek az elhelyezkedését a csere–fenyegetés–integráció háromszögben. A tőzsde áll a legközelebb a „csere” csúcshoz, a rablóbandák állanak a legközelebb a „fenyegetés” csúcshoz (bár a „tirannus” államok sincsenek messze onnan), a családok, baráti közösségek és egyházak, demokratikus államok a legközelebb az „integráció” csúcshoz. Az egyetemeket a „csere” és az „integráció” csúcs között középtájon, a demokratikus államokat az „integráció” és „fenyegetés” között középtájon helyezte el. A szakszervezetek mindhárom csúcstól körülbelül azonos távolságban a háromszög közepén találhatóak.

Kornai János majdnem egész tudományos munkássága a körül a kérdés körül forog, hogy a neoklasszikus elmélet – vagy az általános egyensúly elmélet – által leírt szabadversenyes piacgazdasági mechanizmus mellett milyen más mechanizmusok szerint képes a gazdaság működni. „A gazdasági vezetés túlzott központosítása” (1990) az 1950-es évek első felének majdnem teljesen centralizált tervgazdaság vagy – a nyugati társadalomtudományi irodalomban használt kifejezés szerint – „parancsgazdaság” mechanizmusát mutatja be. A „Szabályozás árjelzések nélkül” (KORNAI, MARTOS, 1981) szintén többfajta olyan mechanizmust írt le, ahol árszabályozó szabadpiac nem működik.

Végül „A hiány” (1980) a központi tervezés és piaci mechanizmus különféle keverékeit alkalmazó ténylegesen megvalósult szocialista gazdaságok modelljét elemzi. Bár első könyvétől kezdve nem kétséges és az „Indulatos röpiratban” (1986 b) teljesen egyértelmű, hogy a piacgazdaságot tartja a 20. században Magyarország számára a legjobb mechanizmusnak, nem hiszem, hogy félreérteném tényleírásait, ha azt a következtetést vonom le belőlük: a tényleges gazdaságokban keverednek különféle mechanizmusok ezért a gazdasági élet szereplői nemcsak a neoklasszikus homo oeconomicusként viselkednek, hanem egyéb szempontokat is figyelembe vesznek döntéseiknél, ezért a „láthatatlan kéz” mellett más mechanizmusok is

szerepet játszanak a gazdaságok tényleges működésében.

A legújabb közgazdaságtudományi irodalomban három olyan elemet találhatunk, amely kiindulópontja lehet arról való gondolkodásunknak, milyen területeken és milyen jellegű nem piaci mechanizmusok szükségesek ahhoz, hogy a gazdasági életben a piac eredményesen működhessen.

Az első ilyen elem a külső költségek és hasznok – externáliák – régóta ismert fogalma. Közismert, hogy bizonyos gazdasági tevékenységeknek vannak olyan költségei, amelyeket a piaci mechanizmus tiszta működése esetén nem terhelnek a tevékenységek folytatóira (például a környezetszennyezés), másoknak vannak olyan hasznai, amelyeket nem a tevékenységet folytató egység élvez (például az elhagyott alpesi faluban létesített sílift fellendíti a parasztgazdaságokba látogató turisták számát). Ha nem sikerül valamilyen mechanizmuson keresztül a költségeket a tevékenységet folytató egységre terhelni, és ha nem sikerül a hasznokat visszajuttatni a tevékenységet végzőnek, akkor az előbbi esetben az optimálisnál nagyobb, az utóbbi esetben annál kisebb lesz a kérdéses gazdasági tevékenység volumene. A költségeknek és a hasznoknak ezt az átcsoportosítását különféle mechanizmusokon keresztül lehet elérni, ezekben a mechanizmusokban azonban szükségképpen szerepet játszik egy nem piaci elem is (a központi hatalom, vagy az

érdekeltek valamilyen alulról megszerveződő csoportja).

Az externáliák fogalmának továbbfejlesztésén alapul a második ilyen elem, a közjavak fogalma. Közjószágnak tekintjük azokat a javakat, amelyeknek fogyasztásából, használatából, élvezetéből senkit sem lehet kizárni, tehát azokat sem, akik a közjószág előállításában nem vesznek részt, az előállítási költségekhez nem járulnak hozzá. A közjószág tehát olyan jószág, amelynek külső hasznaiból mindenki részesül. Teljesen tiszta szabadpiaci mechanizmus érvényesülése esetén alig valószínű, hogy valaki közjavak előállítására vállalkozna. Ezért valamilyen nem piaci mechanizmuson keresztül kell előállításukról gondoskodni. Az erre használható politikai mechanizmusokkal foglalkozik a közösségi választások (public choice) elmélete (MCLEAN, 1987).

Eszerint a közjavak elosztásánál a piacon kívül, amely a közjavak esetében nem alkalmazható (vagy csak módosítva alkalmazható) és a nyers fegyveres erőszakon kívül, amelyet nyilvánvalóan kívánatos elkerülni, háromféle szabályozási mechanizmus képzelhető el: 1. az anarchia, amelynél spontán kialakulnak olyan viselkedési szabályok, amelyeket mindenki célszerűnek lát megtartni (például sorbanállás a villamosállomásnál), 2. az altruizmus (például az ingyenes véradás) és 3. a demokratikus kormányzat, amelynek keretében valamilyen közmegegyezést hoznak létre a közjavak előállítási

költségeinek elosztására, vagy a közjavak használatára.

A legtipikusabb közjóság a jó tiszta levegő.

Belégzés útján való használatából senkit sem lehet kizárni. A légszennyezést – a dohányzástól a kétütemű motorok használatán keresztül a légszennyező vegyiművekig – azonban már lehet kormányzati eszközökkel tiltani és büntetni. Elképzelhető azonban az is, hogy a társadalom tagjai spontán módon követnek bizonyos viselkedési szabályokat, például nem dohányoznak a középületekben, amelyek védik a levegő tisztaságát. Egy másik tipikus közjóság a parkerdő. Ennél már felmerül a használat kormányzati szabályozása, például belépőjegy szedésével, a rongálás és szennyezés büntetésével. Elképzelhető emellett a spontán kialakult normák útján történő szabályozás, például ha a parkerdő minden látogatója kötelességének érzi, hogy ott virágot ne szedjen és a szemetet a szemétgyűjtőkben helyezze el. Egy harmadik példa a közterek és közutak szabadon és tisztán tartása. Itt is elképzelhető kormányzati szabályozás, például parkolási tilalommal, az ez ellen vétők büntetésével, a közutat eltorlaszoló járművek elszállításával, a közutakat szennyezők büntetésével, de elképzelhető olyan spontán szabályozás is, hogy a közutak minden használója elfogadja azt a normát, hogy nem parkolja járművét olyan módon, hogy mások közlekedését akadályozza és nem szór el szemetet a közúton.

A közjavak fogalmát azonban nem korlátozhatjuk ezekre a nagyon egyértelmű és egyszerű példákra. Igen sok jószág és még inkább sok szolgáltatás mutat a fent említett közjavakhoz hasonló tulajdonságokat. Sok vonatkozásban közjószág az egészség. Különösen nyilvánvaló ez a fertőző betegségek vonatkozásában. Minél több ember vállalja a fertőző betegségek terjedésének megakadályozását szolgáló kisebb-nagyobb mértékben kellemetlen óvintézkedések megtételét, annál kisebb a fertőzés elterjedésének veszélye.

Ha viszont a társadalom tagjainak többsége nem hajlandó felelősen viselkedni, akkor nemcsak az ő veszélyeztetettségük, hanem a felelőséké és óvatosaké is nő. (Gondoljunk az AIDS fertőzés terjedésére.) Még egyértelműbb a védőoltások példája: ha egy népességben a nagy többség vállalja az oltással járó kisebb kellemetlenséget, akkor az önérdekét követő ember nem oltatja be magát, mert így elkerüli ezt a kellemetlenséget, viszont a fertőzés veszélye ettől szinte semmit sem nő. De ha mindenki így gondolkodik, akkor a járvány kitörésének veszélye nagyon megnő.

Ugyanezt mondhatjuk a közbiztonságról is. Biztosítása érdekében egy-egy ember hiába tesz erőfeszítéseket, attól sem a közbiztonsága, sem saját biztonsága nem fog észrevehetően javulni. Viszont ha a társadalom nagy többsége erőfeszítéseket tesz a közbiztonság érdekében, akkor a kevés könnyelmű ember biztonsága ettől alig csökken.

A műveltséget, a kulturált emberek közötti kapcsolatokat is közjóságnak tekinthetjük. Nyilvánvalóan sokkal jobb olyan társadalomban élni, ahol ezek megvannak. Egy ember azonban hiába próbál kulturáltan és humánusan viselkedni, ettől alig lesz kellemesebb az élete. Viszont ha mindenki így viselkedik, akkor egy-egy felelőtlen ember számára nagyon kifizetődő lehet ezeket a viselkedési szabályokat semmibe venni.

Végül a harmadik ilyen elemet a szituációs logikai játékok elmélete nyújtja (CSONTOS, 1985; OLSON, 1982; GÁL, 1988). Ez – játékelméleti alapokon – azt mutatja be, hogy bizonyos helyzetekben mindenki számára hátrányos következményekkel jár az, ha a helyzet szereplői együttműködés helyett önérdeküknek megfelelően járnak el. Az együttműködést azonban megnehezíti, hogy minden egyes „játékos” abban reménykedhet, hogy ha a többi résztvevők együttműködnek, vagyis – ennek az elméletnek nyelvén – „balekok”, akkor ő maga mindenkinél jobban jár, ha nem tartja magát az együttműködési szabályokhoz, vagyis – ezen a nyelven kifejezve – „potyautasként” akkor mindenki rosszul jár. Ez az elmélet tehát a „láthatatlan kéz” elmélettel ellentétes következtetésekre jut. Tipikus példája az ilyen helyzeteknek az úgynevezett „fogoly dilemmája” és a „közlegelők tragédiája” szituáció. Ha a játékosok össze tudnak beszélni és tartják magukat az így kialakított viselkedési szabályokhoz, akkor alacsony büntetéssel „ússzák meg”,

illetve fennmarad a közlegelő minősége, de ha ezt nem teszik, akkor mindannyian súlyos büntetést kapnak, illetve tönkremegy a legelő, és egyiküknek a marháit sem lehet legeltetni. Azt lehet mondani, hogy externáliák előfordulása és közjavak esetében általában ilyen szituációk jönnek létre.

Azt, hogy a szituációs logikai játékok elméletét milyen széles területre lehet alkalmazni, itt egyetlen példával szeretném érzékelteni: a családok gyermekszámával. (DEMÉNY, 1986a, 1987b).

A szegény fejlődő országokban, ahol nincs öregkori társadalombiztosítás, a családok egyénileg abban érdekeltek, hogy minél több gyermekük legyen, mert a gyermekek felnevelési költsége csekély, viszont a szülők öregkorukra csak gyermekeik anyagi támogatására és gondoskodására számíthatnak.

Ha azonban minden család a lehető legnagyobb számú gyermeket hozza világra, akkor az egész társadalom elnyomorodik, mert a földhiány és a tőkehiány miatt a termelés nem tud lépést tartani a népszaporodással. A demográfia tudományában az ilyen helyzet legtipikusabb példájaként Bangladesre szoktak utalni.

A fejlett társadalmakban az idős emberek elfogadható szintű jólétét a nyugdíjrendszeren és egyéb társadalombiztosításon keresztül biztosítják.

A „kirovó-felosztó” nyugdíj- és társadalombiztosítási rendszerekben az aktív keresők befi-

zetései teremtik meg azokat az alapokat, amelyekből az idős emberek nyugdíját, egészségügyi ellátását és a róluk való másfajta gondoskodást kifizetik. Mivel a gyermekek nevelése igen nagy kiadásokkal jár, és mivel a szülők öregkori anyagi biztonságát nem a gyermekeik, hanem a társadalombiztosítás teremti meg, a családok (illetve nem házas személyek) abban érdekeltek, hogy kevés gyermekük legyen (szélső esetben, amely szerencsére ritkán fordul elő, hogy egyetlen gyermekük sem legyen). Ennek következtében a gyermekek nemzedékében lecsökken az aktív keresők száma, ezért csökkenniük a társadalombiztosítási befizetések, így végül is vagy csak alacsonyabb szinten lehet az idős emberek jólétét biztosítani, konkrétan csökkenteni kell a nyugdíjakat, vagy növelni kell az aktív keresők vállára nehezülő terheket, konkrétan növelni kell a társadalombiztosítási járulék arányát a bruttó bérhez viszonyítva, vagy lényegesen emelni kell a nyugdíjkorhatárt, vagy nagy tömegű fiatal felnőtt bevándorlót kell befogadni. Német gazdaságdemográfusok szerint ilyen alternatívák közül kell Németországnak a következő évtizedben választania.

A „közlegelő tragédiája” típusú, mindenki számára legrosszabb szituáció elkerülése érdekében vagy a kormányzaton keresztül kell anyagi eszközökkel a családokat a társadalom egésze számára optimális gyermekszám irányában ösztönözni, vagy a kormányzat beavatkozása nélkül kell olyan értékeknek és normáknak

kialakulniuk, amelyek az optimális gyermekszámot biztosítják.

Reméljük, hogy a szituációs logikai játékok nem régen született irányzata a különféle társadalmi együttműködési helyzetek egyre szélesebb körét fogja feltárni, ahol a közmegegyezésen alapuló szabályozás hiányában a „potyautas” azt remélheti, hogy jobban jár, így végül is mindenki a „potyautas” stratégiát követ, ami az egész társadalom számára a legrosszabb eredményhez vezet el.

A következő lépés azoknak a technikáknak a kidolgozása, amelyeknek segítségével el lehet jutni a közmegegyezéshez.

Végül is akár az externáliák létéből, akár a közjavak problémáiból, akár a szituációs logikai játékokból indulunk ki, arra a következtetésre jutunk, mint LEIF JOHANSEN (1976) a közjavakkal foglalkozó könyvében: „A közgazdaságtani elmélet... hajlamos azt sugallni, hogy az emberek csak addig a mértékig becsületesek, amíg erre gazdasági ösztönzőik vannak. Ez egy homo oeconomicus feltételezés, amely távolról sem nyilvánvalóan igaz, és amelyet kontrollálni kell a megfigyelt valósággal. Ténylegesen egy egyszerű gondolatmenet azt sugallja, hogy ez a feltevés aligha lehet igaz a legszélsőségesebb formájában. Egyetlen társadalom sem lenne működésképes bizonyos normák és viselkedési szabályok nélkül. Ilyen normák és szabályok szükségesek a működőképességhez éppen azokon a területeken, ahol a szó szoros értelmében vett

gazdasági ösztönzők hiányoznak és nem hozhatók létre.”

Engedjék meg, hogy ezen a ponton rövid kitérőt tegyek, elhagyjam a nemzetközi szakirodalmat, sőt elhagyjam a közgazdaságtan és a szociológia tudományát is, és egy olyan magyar szerző művére utaljak, akit semmiképpen sem lehet közgazdásznak besorolni, nem tekinthető a modern értelemben vett szociológusnak sem (bár a két világháború között megpályázott egy szociológiai professzori állást). Ha egyáltalán valamely tudomány területére kell sorolni, akkor talán politikai filozófusnak mondhatnánk. Amikor 1971–72-ben kéziratát fogalmazta – nyilvánvalóan annak minden reménye nélkül, hogy az életében magyar nyelven megjelenjen –, legjobban úgy jellemezhetjük helyzetét, mint egy kényszerhelyzetben és kötelességérzetből politikai szerepet vállalt tudós gondolkodóét, aki a szerepvállalása miatt súlyos börtönbüntetést szenvedett, és ezt követően többé-kevésbé magányos nyugdíjasként próbálta megfogalmazni változatos élete tapasztalatainak summázatát. Bibó Istvánra (1986) szeretnék utalni, „az európai társadalomfejlődés értelméről” írt művére. Ebben ugyanis olyan gondolatokat olvastam, amelyeket a Bibó halála után megjelent külföldi szakirodalomban láttam viszont. Bibó István ugyanis azt fejt ki, hogy az európai társadalmi fejlődésnek a lényege a morális elveket követő viselkedés lassú és visszaesésekkel terhes terjedése: „az egész társadalom-fejlődésben kizárólag

az nevezhető fejlődésnek és jövőbe mutatónak, amely az embert embertől gyötrő félelmek feloldása és ennek legfőbb eszközeként a társadalomtechnikák humanizálása, racionalizálása és moralizálása felé mutat” (120. p.). Elsősorban azt vetette a vulgarizált marxizmus szemére, hogy azt sugallja: minden erkölcsi erőfeszítés lényegtelen, minden történelmi folyamat, változás háttérében valamilyen lapos gazdasági okot kell keresni.

Visszakanyarodva a nemzetközi szakirodalomhoz három fontos kiegészítő szempontot szeretnék az erkölcsi értékek és normák társadalmi jelentőségének kérdéséhez kapcsolni.

Az első az erkölcsi rendszerekkel szembeni elhamarkodott értékítéletektől, a felekezetcentrizmustól óv (ha szabad ezt az etnocentrizmus mintájára alkotott új szót használnom). A társadalmak – és azok gazdaságai – meglehetősen különböző értékeket és normákat tartalmazó erkölcsi rendszerek mellett képesek működni. A. OBERSCHALL például (1990) két felekezeti alapú társadalom erkölcsi, hatalmi és gazdasági viszonyait hasonlította össze: a 16. századi New England-i puritán telepesekét, és a 19. századi Utah állambeli mormonokét. Mindketten a „vadonban” telepedtek le, és egy teljesen új társadalmi szervezetet kellett hogy létrehozzanak, amely gondoskodik a termelésről, a védelemről és az eltartottak ellátásáról. A két közösség erkölcsi elképzelései nagymértékben különböztek. A puritánok például a kisközösségi demokrácia

hívei voltak, de nem elleneztek a vagyoni különbségeket; a mormonok szigorúan hierarchizált politikai berendezkedést hoztak létre, a lényeges döntéseket a felekezet vezetői hozták, viszont erősen elkötelezték magukat az egyenlőség mellett. Mindkét felekezeti közösség képes volt megszervezni a társadalmat és ellátni a szükséges feladatokat. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy minden erkölcsi vagy vallási rendszer egyenértékű, csupán azt, hogy hatásuk a társadalom és azon belül a gazdaság működésére igen alapos elemzést igényel.

A második szempontot a sajnálatosan korán elhunyt FRED HIRSCH-nek (1977) a gazdasági növekedés társadalmi korlátairól írott munkájában olvastam. Érdekes talán kiemelni, hogy a szerző sokáig volt az Economist pénzügyi rovatának egyik újságírója, majd egy ideig szerkesztője, és hat évig volt a Nemzetközi Pénzügyi Alap főtanácsadója, tehát a nemzetközi pénzügyi világból jött.

Ezért különösen érdekes az a gondolata, hogy „az önérték elve nem teljes (incomplete) társadalomszervezési eszköz. Csak valamilyen támogató társadalmi elvvel együtt képes hatékonyan működni. A gazdasági liberalizmusnak ezt az alapvető sajátosságát Adam Smith és John Stuart Mill a maguk különböző módján kézenfekvőnek vették, de a liberalizmus modern protagonistái elfelejtették... Mély irónia... rejlik abban, hogy a piaci rendszer sikerei a kezdeti szakaszban a piac előtti társadalmi erkölcs (ethos) vállain

nyugodtak” (12. p.). A piaci rendszer azonban éppen sikeressége következtében aláássa ezt a hagyományos társadalmi erkölcsöt, amely a társadalmi kötelességeket hangsúlyozta, és elterjeszti azt a meggyőződést, hogy az önérdék kell hogy legyen az emberek viselkedésének legfőbb vagy egyetlen mozgatóereje. Ezáltal azt az erkölcsöt rombolja le, amely nélkül nem működésképes. Ebben látta Fred Hirsch a gazdasági növekedés egyik lényeges társadalmi korlátját.

Végül ALBERT HIRSCHMAN (1982) egyik munkáját idézném, amely – Fred Hirsch igen borúlátó következtetéseivel ellentétben – egy sajátos hullámmozgást tételez fel a magánérdék követése és a közéleti elkötelezettség vonatkozásában. A közéleti elkötelezettség ugyan nem azonos az erkölcsi értékek és normák követésével, azonban – mint Sen fent idézett gondolatai is jelzik – közel áll hozzá. A közéleti elkötelezettség – legalábbis ahogyan Hirschman értelmezi – azt jelenti, hogy az ember annak érdekében tevékenykedik, hogy a társadalmat jó irányban megváltoztassa. Hirschman szerint a társadalom tagjainak preferenciái időszakosan hullámmozgásszerűen változnak. A változás oka, hogy a javak, szolgáltatások, tevékenységek előbb-utóbb kiábrándulást okoznak.

Az anyagi jólét emelkedése azért okoz kiábrándulást, mert különösen a tartós fogyasztási javak és a szolgáltatások birtoklásából, igénybevételéből származó elégedettség, öröm bizonyos

fokig függvénye annak, hogy azokhoz hányan jutnak hozzá. Ha sokan jutnak hozzá, akkor a zsúfoltság (például a nyaralóhelyen, felsőoktatásban) nagyon kézzelfoghatóan csökkenti azok hasznát, továbbá annál inkább csökken a szimbolikus vagy Veblen értelmében vett hivatkozási értékük, minél többen részesülnek belőlük. Ezért alakul ki időnként a „fogyasztói társadalom elítélésének” közhangulata.

Előállhat ilyen közhangulat akkor is, ha csak a társadalom csúcsán lévők jutnak hozzá ezekhez a „luxus” javakhoz és szolgáltatásokhoz, mert a tőlük megfosztottak a fogyasztói társadalmat a gazdagok és szegények közötti szakadék elmélyülésével kapcsolják össze. Ha viszont a „luxus” javak és szolgáltatások „leszivárognak” a társadalom tömegeibe, akkor a konzervatív gondolkodású privilegizáltak hajlamosak ezzel a hagyományos értékek állítólagos eltűnését összekapcsolni.

Az európai kultúrákban, ahol a közéleti tevékenység értékesnek minősül, az anyagi jóléttel szembeni elégedetlenség hatására a közéleti tevékenység válik intenzívebbé.

A társadalom növekvő számú tagja kíván tevékenységével a társadalom megváltoztatásához hozzájárulni.

A politikai akciókban való részvétel is előbbutóbb szintén kiábrándulást okoz. Az eredetileg elképzelt politikai céloktól ugyanis mindig távol esik a különféle kompromisszumok útján létrejött eredmény. A kiábrándulás további okai: a

politikai korrupcióról szerzett tapasztalatok, a kétséges politikai szövetségek vállalásának szükségessége, végül egyszerűen az, hogy a politikai tevékenység igen időigényes.

A kiábrándulás következtében újra eluralkodik a „műveljük meg saját kertünket” szemlélet, az egyéni jólét emelésére való törekvés.

Hirschman könyvét nyilvánvalóan a második világháború utáni évek „gazdagodjunk meg” közhangulatát az 1960-as évek végén felváltó lázas társadalomjavító politikai aktivitás, majd az 1980-as években azt felváltó újabb egyéni karrier és jólét-centrikus közfelfogás ihlette. Kiterjeszthetjük azonban gondolatait olyan értelemben, hogy az önérdék elsődlegességét hirdető társadalmi korszakok után jönnek a közérdeknek és a magasabb erkölcsi elveknek elsődlegességét hirdető korszakok, majd ismét az önérdéket előtérbe helyező korszakok. Ebben az esetben az erkölcsi értékek és normák minden újabb hullámban bizonyos fokig változnak, de nem szorítja őket végérvényesen háttérbe az önérdék primátusának egyre általánosabb elterjedése.

Másképpen megfogalmazva: Fred Hirsch szerint a homo oeconomicus fokozatosan kiszorítja a homo sociologicust, Albert Hirschman szerint korszakonként váltakozva egyszer inkább a homo oeconomicushoz, másszor inkább a homo sociologicushoz hasonlít az ember. Albert Hirschmannal együtt azonban én is úgy gondolom, hogy a magánélet és a politikai aktivitás heves hullámmozgásai nem éppen előnyösek a fejlett

és demokratikus társadalmakban, jobb lenne, ha a magánérdek és a közéleti elkötelezettség között valamilyen többé-kevésbé tartós egyensúly alakulna ki.

Összefoglalóan azt mondhatjuk, hogy az emberi társadalmak, ezen belül a gazdaságok eredményes működéséhez nem elég a piaci mechanizmusra támaszkodni, mellette szükség van egy norma- és értékrendszerre, amelyben a társadalom tagjai egyetértenek és amelyet legalább többé-kevésbé követnek.

PETER BERGER (1963) – a fenomenológiai szociológia elméleteit a hétköznapi nyelvre lefordítva – azt mondja, hogy mivel az ember nem támaszkodhat teljes mértékig az ösztöneire, közöttük az önzésre, kénytelen valamilyen értelmet keresni élete és az őt körülvevő társadalom számára. Gauguin híres festményének címét idézve, az emberi társadalmaknak ki kell alakítaniuk valamilyen válaszokat arra a kérdésre, hogy „honnan jövünk, kik vagyunk és hova megyünk”. Ezekből a válaszokból vezetik le az emberi társadalmak az értékeiket és viselkedési normáikat.

A makroszintű társadalomtudományi probléma teljes megoldásához azonban nem elég ezt megállapítani. Arra a kérdésre is választ kellene keresnünk, hogy a különböző társadalmak hogyan, milyen tényezők hatására alakították ki válaszaikat ezekre a kérdésekre. Más szóval hogyan alakultak ki és változtak a történelem folyamán az értékek és normák. Jelenleg a szo-

ciológia ezt nem tudja megmagyarázni. Lehet azonban, hogy erre a szociológia a jövőben sem lesz képes, mert ezekre a kérdésekre nem a szociológiától kell választ várni.

Következtetések

Joggal felmerülhet mindenkiben a kérdés, hogy 1991 tavaszán Magyarországon mi értelmű van a homo oeconomicus és a homo sociologicus hipotézisek szintézisével, a közgazdaságtani és a szociológiai társadalomkép összeegyeztetésével foglalkozni. A világtörténelemben ritkán előfordult gyorsaságú gazdasági, társadalmi és politikai rendszerváltást élünk át, ezt súlyos válságjelenségek kísérik, az egészséges fejlődést fenyegető újabb-újabb akut problémákra kell hetente megoldást keresni. Milyen használható tanulságokkal járhat egy ilyen helyzetben ezen előadás témájának boncolgatása. Az alábbi befejező következtetésekben, remélem, sikerült bemutatni, hogy érdemes ezzel az elvontnak látszó kérdéskörrel foglalkozni, mert abból konkrét következtetéseket vonhatunk le a mai magyar közgazdász és szociológus tudósok számára, sőt a közvélemény és a politikusok számára is.

A legkézenfekvőbb következtetés az, hogy szociológusoknak és közgazdászoknak együtt kellene működniük mind a tudományos kutatásban, mind a konkrét politikai reformjavaslatok kidolgozásában, ha erre felkérjük őket.

Mindezekből következik, hogy a megfogalmazott szociálpolitikai javaslatok nem hagyhatják figyelmen kívül a gazdasági adottságokat, a homo oeconomicust, a közgazdászok javaslatai nem hanyagolhatják el a gazdasági változások társadalmi hatásait, a homo sociologicust.

A közgazdaságtani és szociológiai elemzés általánosabb szintjére felemelkedve is azt mondhatjuk, hogy mindkét tudományban figyelembe kellene venni, hogy az ember nemcsak homo oeconomicus és nem is csak homo sociologicus, hanem homo socio-oeconomicus. Az elmúlt évtizedekben talán annak a hangsúlyozása volt a fontos, hogy az embert a gazdaságban és azon kívül is meglehetősen nagy mértékben az anyagi érdekei irányítják.

Bár Magyarországon szerencsére semmikor sem mentünk olyan messzire, mint a szovjet hadikommunizmus és a kínai kulturális forradalom, amikor ezeknek az országoknak vezetői azt képzelték, hogy a gazdasági ösztönzők kiakcsolásával, egyszerűen hatalmi eszközökkel és propagandával, az állítólagos szocialista erkölcsre hivatkozva megfelelően lehet a gazdaságot és társadalmat irányítani, de hazánkban is megvolt a hajlandóság arra, hogy a gazdasági ösztönzők fontosságát lebecsüljék. Ma inkább az ellenkező illúziótól lehet tartani, egy olyan felfogásnak az elterjedésétől, hogy minden az anyagi ösztönzéstől függ, a társadalom tagjait az anyagi hasznon kívül szinte semmi más sem motiválja.

ERIK ALLARDT (1975) fogalmazta meg – Maslow pszichológiai motiváció elmélete alapján – azt a szociológiai jólét fogalmat, amelyben az anyagi javak birtoklása (having) mellett két másik dimenzió szerepelt, a jó emberi kapcsolatok (loving) és az értelmes élet (being), amelynek tartalmát legjobban azzal lehet érzékeltetni, hogy az elidegenedés ellentétét jelenti. A skandináv összehasonlító jólét vizsgálatban mindhárom dimenziót operacionalizálták és mérték.

Ebből a jólétfogalomból az következik, hogy a legnagyobb anyagi jólét mellett is súlyos „rosszlétet” okozhat a szeretethiány és az elidegenedés, és megfordítva az alacsony életszínvonal okozta jóléthiányt enyhíthetik a jó emberi kapcsolatok és az értelmes életcélok.

Azt gondolom, hogy elég jól bizonyítható az, hogy a magyar társadalom működésében az elmúlt 45 év – de mondhatnánk 70 évet vagy még hosszabb korszakot is – a legsúlyosabb károkat éppen az emberi kapcsolatok és az elidegenedés területén okozta. Az egész világon legmagasabb öngyilkossági arányszám, az igen elterjedt alkoholizmus és a lelki betegségek ijesztően nagy elterjedése, és az a tény, hogy mindezek a jelenségek az 1950-es évek óta szinte megállíthatatlanul növekedtek, mindenképpen arra enged következtetni, hogy itt – az Allardt-féle loving és being dimenzió területén – voltak és vannak a legnagyobb bajok. Nem mernék messzemenő és optimista következtetéseket levonni abból a tényből, hogy 1988-ban az öngyilkosságok szá-

ma váratlanul mintegy 10 százalékkal csökkent és az egy főre jutó szeszesital-fogyasztás is közel 10 százalékkal csökkent 1987-ben, majd 1989-ig ezen az alacsonyabb szinten maradt. Mégis érdemes erre a két tendenciaváltozásra felhívni a figyelmet. Ha pedig e két jelenség növekedési tendenciája valóban megállt, sőt a kisebb csökkenés állandósul, akkor egyrészt megállapíthatjuk, hogy a Társadalmi Beilleszkedési Zavarok kutatási főirány 1984-ben megfogalmazott zárójelentésében (ANDORKA ET AL, 1986) megfogalmazott rövid távú cél – tulajdonképpen megtelepedésünkre – megvalósult, másrészt igen érdekes ösztönzéseket kapunk a mertoni értelemben „visszahúzóadás” típusú deviáns viselkedés és a politikai rendszer közötti összefüggések vizsgálatához (MERTON, 1980).

A gazdaság és a társadalom működése terén fiatal, felnőtt korunkban sokszor azt hallottuk, hogy a piac és a „láthatatlan kéz” súlyos gazdasági és társadalmi válságokhoz vezet, ezért tervek és parancsok útján kell a társadalmat és a gazdaságot irányítani. Fokozatosan nyilvánvalóvá vált, hogy ez illúzió, sem a gazdaságot és még kevésbé a társadalmat nem lehet parancsszóval irányítani. A magyar közgazdaságtan és szociológia sok alaposan megvizsgált példával bizonyította, hogy a gazdaságban és a társadalomban többnyire nem az történik, amit a központi utasítások előírnak. Sőt a parancsuralom lerontja azt az eredményt, amely a gazdaság és társadalom spontán erőinek köszönhetően létrejönne.

A fentiekben idézett közgazdaságtani és szociológiai szakirodalomra támaszkodva nem látom azonban jónak, ha most az ellenkező végletbe esnénk, és úgy gondolnánk, hogy a „láthatatlan kéz” mindent a lehető legjobban meg tud oldani.

A „német gazdasági csoda” építőmestereihez hasonlóan nem volna szabad elfelejtenünk, hogy egy sikeresen működő piaci gazdaság feltételeit a társadalom által elfogadott kulturális, erkölcsi és politikai rend biztosítja.

Ennek a rendnek elfogadása azonban nem történhet parancsszóra, az állami kényszereszközök fenyegetésének hatására, hanem valamilyen demokratikusan kimunkált legitimáció szükséges.

Ez természetesen nem fog máról holnapra megvalósulni.

Ha nem is vagyok annyira borúlátó, mint RALF DAHRENDORF (1990), aki az 1989. évi kelet-közép-európai változásokról, amelyeket forradalomnak nevez, írott könyvében azt állítja, hogy a politikai rendszerváltozáshoz az alkotmányos reform 6 hónapot igényel, a gazdaságot 6 év alatt lehet talpraállítani, az új rend társadalmi alapjainak lerakásához azonban 60 év szükséges, azért úgy gondolom, hogy ezeknek az alapoknak a lerakásához több mint egy évtized szívós munkája szükséges. Ebben a munkában a társadalomtudósok előtt az átlagosnál nagyobb feladatok állnak, és kívánatos, hogy együttműködjenek. Ehhez adhat alapot egy szintetizált közgazdaságtani és szociológiai emberkép és társadalomkép.

IDÉZETT SZAKIRODALOM

- ALEXANDER, J. C., GIESEN, B., MÜNCH, R., SMELSER, N. J., szerk., 1987, *The micro-macro link*. Berkeley
- ALLARDT, E., 1975, *Dimensions of welfare in a comparative Scandinavian study*. Helsinki
- ANDORKA RUDOLF, 1967, A magyar népesség termékenységének alakulását befolyásoló gazdasági és társadalmi tényezők. *Demográfia*. 1967. vol. 10. no. 1. 87–102. p.
- ANDORKA RUDOLF, 1970, *Mikromodellek*. Budapest
- ANDORKA RUDOLF, 1979, A magyar községek társadalmának átalakulása. Budapest
- ANDORKA RUDOLF, 1981, A gyermekszám alakulásának társadalmi tényezői paraszti közösségekben (XVIII–XIX. század). *Ethnographia*. vol. 42. 94–110. p.
- ANDORKA RUDOLF, 1982, A társadalmi mobilitás változásai Magyarországon. Budapest
- ANDORKA RUDOLF, 1986, Befolyásolják-e az áremelések a szeszesital-fogyasztást? Az alkoholtartalmú italok ár- és jövedelem rugalmassága. *Alkohológia*. 1986. vol. 17. no. 3. 1–7. p.
- ANDORKA RUDOLF, 1987, *Gyermekszám a fejlett országokban*. Budapest
- ANDORKA RUDOLF, 1990, The use of time series in international comparison. In OYEN, E., szerk., *Comparative methodology. Theory and practice in international social research*. London. 203–223. p.
- ANDORKA RUDOLF, BUDA BÉLA, CSEH-SZOMBATHY LÁSZLÓ, HEGEDŰS IMRE, KISS JUDIT, SIMON GYÖRGY, 1972, *Az alkoholizmus kifejlődésének tényezői*. Budapest
- ANDORKA RUDOLF, BUDA BÉLA, DONGA KATALIN, GYÖRGY ISTVÁN, KOLOZSI BÉLA, MOKSONY FERENC, MÜNNICH IVÁN, PATAKI FERENC, VÁG ANDRÁS, 1986, *Társadalmi beilleszkedési zavarok Magyarországon*. Budapest
- ANDORKA RUDOLF, DÁNYI DEZSŐ, MARTOS BÉLA, 1967, *Dinamikus népgazdasági modellek*. Budapest
- ANDORKA RUDOLF, FALUSSY BÉLA, HARCSA ISTVÁN, 1982, *Időmérleg. Részletes adatok, I–II. kötet*. Budapest

- BECKER G. S., 1960, An economic analysis of fertility. In National Bureau of Economic Research, Demographic and economic change in developed countries. Princeton. 209–240. p.
- BERGER, P. L., 1963, Invitation to sociology: a humanistic perspective. Garden City.
- BIBÓ ISTVÁN, 1986, Az európai társadalomfejlődés értelme. In Bibó István, Válogatott tanulmányok. 3. kötet. Budapest. 7–123. p.
- BLAKE, J., 1966, Are babies consumer durables? Population Studies. vol. 22. no. 1. 5–25. p.
- BLAU, P. M., 1964, Exchange and power in social life. New York
- BOOTH, CH., 1891–1903, Life and labour of the people in London. London
- BOULDING, K. E., 1968, Beyond economics: essays on society, religion, and ethics. Ann Arbor
- BOULDING K. E., 1973, The economy of love and fear. Belmont
- BOULDING, K. E., 1978, Ecodynamics. A new theory of societal evolution. Beverly Hills
- BRUUN, K., EDWARDS, G., LUMIO, M., MAKELA, K., PAN, L., POPHAM, R. E., ROOM, R., SCHMIDT, W., SKOG, O. J., SULKUNEN, P., ÖSTERBERG, P., 1975, Alcohol control policies in public health perspective, Forssa
- CHAJANOV, A. V., 1925, Organizacja kresztjanskogo hozjajsztva. Moszkva
- COLEMAN, J. S., 1986, Individual interests and collective action.
- COLEMAN, J. S., 1989, Rationality and society. Editor's introduction. Rationality and Society, vol. 1. no. 1. 5–9. p.
- COLEMAN, J. S., 1990, Foundations of social theory. Cambridge, Mass
- COMTE, A., 1851–54, Système de politique positive. Paris
- CSONTOS LÁSZLÓ, 1985, Szituációs-logikai modellek a társadalomtudományban. Budapest. Kézirat
- DAHRENDORF, R., 1958, Homo sociologicus. Köln
- DAHRENDORF, R., 1990, Reflections on the revolution in Europe. London
- DAVIS, K., MOORE W. E., 1945, Some principles of stratification. American Sociological Review. vol. 10. 242–249. p.
- DEMÉNY, P., 1986a, Population and the invisible hand. Demography vol. 23. no. 4. 473–487. p.

- DEMÉNY, P., 1986b, Re-linking fertility behavior and economic security in old age: toward a pronatalist institutional reform. Population Council Population Notes. no. 57.
- DUESENBERY, J. S., 1960, Comment. In National Bureau of Economic Research, Demographic and economic change in developed countries. Princeton. 231–234. p.
- DURKHEIM, É., 1967, Az öngyilkosság, Budapest
- DURKHEIM É., 1986, A társadalmi munkamegosztásról. Budapest
- EARL, P. E., 1983, The economic imagination. Toward a behavioural analysis of choice. Armonk
- EUCKEN, W., 1938, Nationalökonomie wozu? Leipzig
- EUCKEN, W., 1968, Grundsätze der Wirtschaftspolitik. 4. kiadás. Tübingen
- FREEDMAN, R., 1961–62, The sociology of human fertility. A trend report and bibliography. Current Sociology. vol. 10–11. no. 2. 35–121. p.
- GÁL RÓBERT IVÁN, szerk., 1988. Racionális választások – irracionális következmények. Budapest
- GIDDENS, A., 1979, Central problems in social theory. Action, structure and contradiction in social analysis. London
- GIDDENS, A. 1984, The constitution of society. Outline of the theory of structuration. Cambridge
- GIDDENS, A., 1987, Social theory and modern sociology. Cambridge
- HADAS MIKLÓS, 1991, Egyéni cselekvők és egymásba hatoló társadalmi mezők. Kandidátusi értekezés
- HANKISS ELEMÉR, 1983, Társadalmi csapdák. Diagnózisok. Budapest
- HARCSA ISTVÁN, KULCSÁR RÓZSA, 1986, Társadalmi mobilitás és presztízs. Budapest
- HARSÁNYI J. C., 1955, Cardinal welfare, individualistic ethics, and interpersonal comparisons of utility. Journal of Political Economy. vol. 63. 309–321. p.
- HAWTHORN, G., 1970, The sociology of fertility. London
- HELLER FARKAS, 1921, Közgazdaságtan. I. kötet. Elméleti közgazdaságtan. Budapest
- HIDVÉGI JÁNOS, 1938, Hulló magyarság. Budapest
- HIRSCH, F., 1977, Social limits to growth. London
- HIRSCHMAN, A. O., 1982, Shifting involvements. Private interest and public action. Oxford

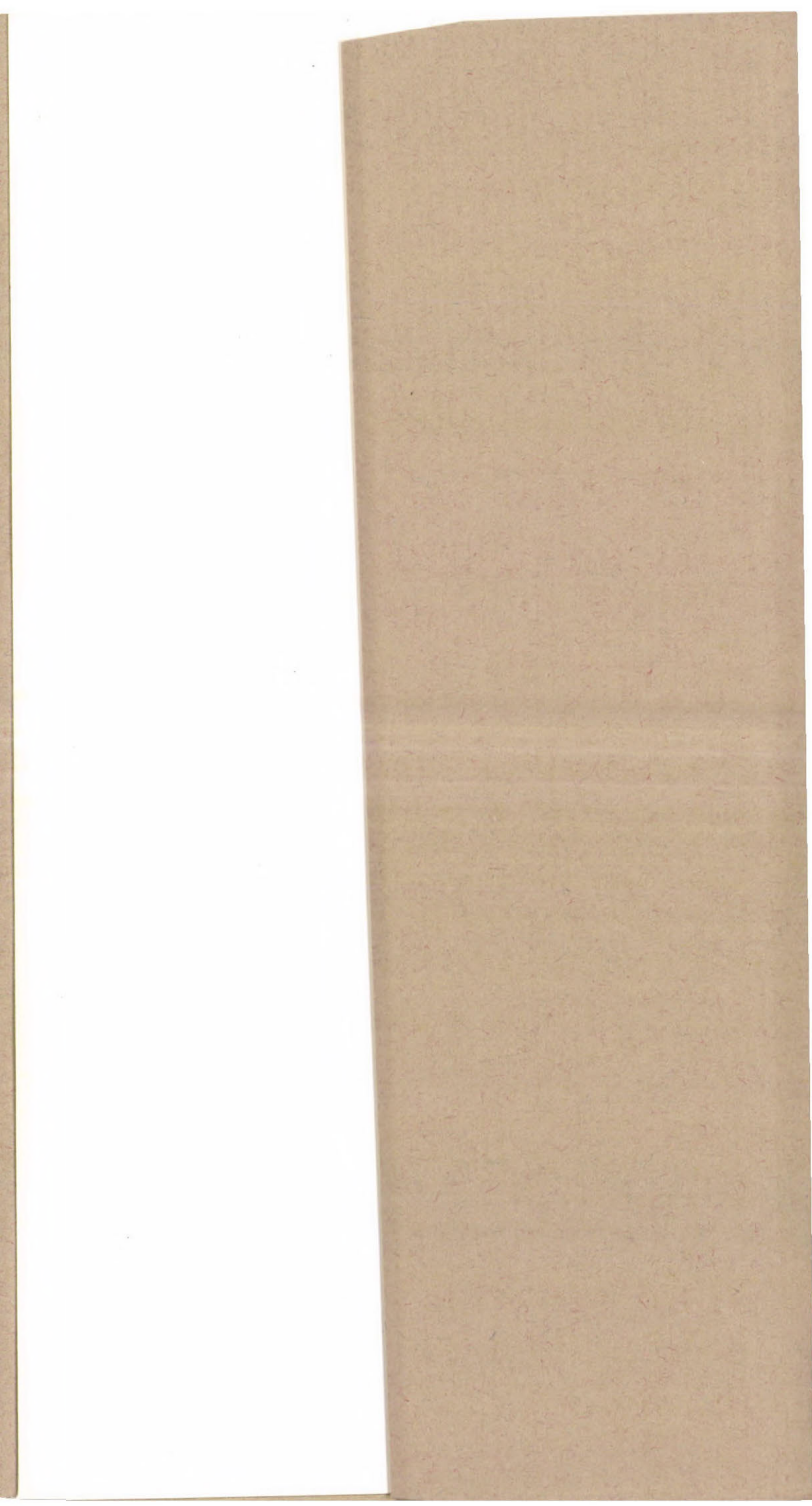
- HOMANS, G., 1961, Social behavior, its elementary forms. New York
- JOHANSEN, L., 1976, The theory of public goods: misplaced emphasis. Oslo
- KEMENES, EGON, 1990, Le destin de l'homme oeconomicus dans un système communiste 1949–1990. Előadás a Marokkói Tudományos Akadémián
- KLINGER ANDRÁS, JÓZAN PÉTER, BÁRÁNY LAJOS, MÉSZÁROS ÁRPÁD, 1982, Világtermékenység vizsgálata: Magyarország adatai. Budapest
- KOLOS TAMÁS, 1984, Státusz és réteg. Budapest
- KORNAI JÁNOS, 1971, Anti-equilibrium. Budapest
- KORNAI JÁNOS, 1980, A hiány. Budapest
- KORNAI JÁNOS, 1983, Ellentmondások és dilemmák. Budapest
- KORNAI JÁNOS, 1989a, Régi és új ellentmondások és dilemmák. Budapest
- KORNAI JÁNOS, 1989b, Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében. Budapest
- KORNAI JÁNOS, 1990, A gazdasági vezetés túlzott központosítása. 2. kiadás. Budapest
- KORNAI JÁNOS, MARTOS BÉLA, szerk., 1981, Szabályozás árjelzések nélkül. Budapest
- KRECKEL R., 1989, Antony Giddens' Sozialontologie – als Zeitkritik gelesen. Soziologische Revue. vol. 12. no. 4. 339–345. p.
- KRÜSSELBERG, H. G., 1984, Wohlfahrt und Institutionen: Betrachtungen zur Systemkonzeption im Werk von Adam Smith. In KAUFMANN, F. X., KRÜSSELBERG, H. G., szerk., Markt, Staat und Solidarität bei Adam Smith. Frankfurt. 185–216. p.
- KRÜSSELBERG, H. G., 1987, Ethik und Wirtschaftsordnung. Locumer Protokolle. Theologische Aspekte der Wirtschaftsethik III. 23–66. p.
- KRÜSSELBERG, H. G., 1989a, Soziale Marktwirtschaft: Idee und Wirklichkeit. Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik. Ludwig-Erhard-Stiftung Heft 41. 56–64. p.
- KRÜSSELBERG, H. G., 1989b, Ordnungstheorie – zur Konstituierung und Begründung der Rahmenbedingungen. In BIERVERT, B., HELD, M. szerk., Ethische Grundlagen der ökonomischen Theorie. Frankfurt. 101–133. p.

- KRÜSSELBERG, H. G., 1989 c, Zur Interdependenz von Wirtschaftsordnung und Gesellschaftsordnung: Euckens Plädoyer für ein umfassendes Denken in Ordnungen. *Ordo*. Band 40. 223–241. p.
- KRÜSSELBERG, H. G., 1990, Adam Smith und die Deutschen: Gedanken zu den ethischen Grundlagen von Wirtschaftssystemen. In *Zur Transformation von Wirtschaftssystemen: von der sozialistischen Planwirtschaft zur sozialen Marktwirtschaft, Arbeitsberichte zum Systemvergleich*. no. 15. Marburg. 25–40. p.
- KULCSÁR RÓZSA, KISDI JÁNOS, 1990, Foglalkozások presztízse. Budapest
- LEIBENSTEIN, H., 1976, *Beyond the economic man. A new foundation of microeconomics*. London
- LÉVY-BRUHL, L., 1899, *Lettres inédites de J. S. Mill à A. Comte et réponses d'A. Comte*. Paris
- LINDENBERG, S., 1984, Normen und die Allokation sozialer Wertschätzung. In TODT, H. szerk.: *Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften*. Berlin. 169–191. p.
- LINDENBERG, S., 1985, An assessment of the new political economy: its potential for the social sciences and for sociology in particular. *Sociological Theory*. vol. 3. no. 1. 99–114. p.
- LINDENBERG, S., 1990, Homo socio-economicus: the emergence of general model of man in the social sciences. Előadás az 1990. évi madridi Szociológiai Világkongresszuson.
- LINTON, R., 1947, *The cultural background of personality*. New York
- MALTHUS, T. R., 1982, Tanulmány a népesedés elméletéről. In SEMLYÉN ISTVÁN szerk., *Népesedésrobbanás – egyke*. Bukarest. 61–214. p.
- MARCH, J. G., SIMON, H. A., 1958, *Organizations*. New York
- MARSHALL, A., 1898, *Principles of Economics*. vol. 1. 3. kiadás. London
- MCLEAN, I., 1987, *Public choice*. Oxford
- MERTON, R. K., 1980, Társadalmi struktúra és anómia. In MERTON, R. K., *Társadalomelmélet és társadalmi struktúra*. Budapest. 338–391. p.
- MILL, J. S., 1844, *Essays on some unsettled questions of political economy*. London
- MÜLLER-ARMACK, A., 1966, *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Studien und Konzepte zur sozialen Marktwirtschaft und zur europäischen Integration*. Freiburg

- NÉMEDI DÉNES, 1985, Válogatás Talcott Parsons cselekvésméleti írásaiból. Szociológiai Füzetek. 38. sz.
- OBERSCHALL, A., 1990, Creating social order: Puritans and Mormons. Kézirat
- OLSON, M. J., 1982, A kollektív cselekvés logikája. Szociológiai Füzetek. no. 28.
- PARETO, V. F., 1896–97, Cours d'économie politique. Lausanne
- PARETO, V. F., 1916, Trattato di sociologia generale. Firenze
- PARSONS, T., 1937, Social action. New York
- PARSONS, T., 1940, An analytical approach to the theory of social stratification. American Journal of Sociology. vol. 45. 841–862.
- PARSONS, T., 1951, The social system. New York
- PARSONS, T., SHILS, E. A., szerk., 1951, Toward a general theory of action. New York
- PARSONS, T., SMELSER, N., 1956, Economy and society: a study of integration of economic and social theory. London
- POLÁNYI, K., 1944, The great transformation. The political and economic origins of our time. Boston
- POLÁNYI KÁROLY, 1972, Dahomey és a rabszolga-kereskedelem. Budapest
- RUNCIMAN, W. G., 1989, A treatise on social theory. vol. II. Substantive social theory. Cambridge
- RÖPKE, W., 1960, A human economy. The social framework of the free market. South Bend
- SCHUMPETER, J., 1961, Capitalism, socialism, democracy. London
- SCITOVSKY, T., 1978, The joyless economy. An inquiry into human satisfaction and consumer dissatisfaction. Oxford
- SEN, A., 1982, Choice, welfare and measurement. Oxford
- SIMON, H. A., 1982, Korlátozott racionalitás. Válogatott tanulmányok. Budapest
- SMELSER, N., 1976, The sociology of economic life. 2. kiadás. Englewood Cliffs
- SMITH, A., 1977, Az erkölcsi érzelmek elmélete. MÁRKUS GYÖRGY szerk., Brit moralisták a XVIII. században. Budapest. 423–563. p.
- SZELÉNYI IVÁN, 1988, Socialist entrepreneurs. Embourgeoisement in rural Hungary. Madison
- SZELÉNYI IVÁN, 1990, Új osztály, állam, politika. Budapest
- UTASI ÁGNES, 1984, Életstílus-csoportok, fogyasztási preferenciák. Budapest
- VARGA ISTVÁN, HALABUK LÁSZLÓ, 1948, Közgazdaságtan és pénzügytan. Budapest. Jegyzetek

- WARNER, L., 1941, *The social life of a modern community*. New Haven
- WEBER, M., 1967, Hatalommegoszlás a közösségen belül: osztályok, rendek, pártok. In WEBER, M., *Gazdaság és társadalom. Szemelvények*. Budapest. 241–256. p.
- WEBER, M., 1982, *A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme*. Budapest
- WEBER, M., 1987, *Gazdaság és társadalom. 1. Szociológiai kategóriatan*. Budapest
- WEBER, M., 1989, *A politika mint hivatás*. Budapest
- WIPPLER, R., 1978, The structural-individualistic approach in Dutch Sociology. *The Netherlands Journal of Sociology*, vol. 14. 135–155. p.
- WIPPLER, R., 1985, Explanatory sociology: the development of a theoretically oriented research programme. *The Netherlands Journal of Sociology*. vol. 21. 63–74. p.

A kiadásért felelős
 az Akadémiai Kiadó és Nyomda igazgatója
 A nyomdai munkálatokat
 az Akadémiai Kiadó és Nyomda végezte
 Felelős vezető: Zöld Ferenc
 Budapest, 1995
 Nyomdai táskaszám: 24117
 Felelős szerkesztő: Giliczéné Szamák Ágnes
 Műszaki szerkesztő: Kiss Zsuzsa
 Kiadványszám: 1/95/60
 Megjelent 4,4 (A/5) ív terjedelemben
 HU ISSN 0236–6258



Ára: 280,— Ft 12% áfával